

# VALTRA TEAM



+ Źródła zasilania przyszłości  
**Paliwa przyjazne środowisku**

strona 12

+ Dyrektor Generalny AGCO  
**Spodziewamy się silnego wzrostu marki Valtra**

strona 16

+ Testy TPR  
**Valtra T pierwszej i piątej generacji**

strona 20



Rolnictwo precyzyjne w Holandii

## OSIĄGANIE NAJWIĘKSZYCH KORZYŚCI Z NOWYCH TECHNOLOGII

strona 06

## WSTĘP



## Drodzy Klienci,

jak wiecie obchodzimy siedemdziesiątą rocznicę powstania Valtry, a wiązało się to z wprowadzeniem nowej, już piątej generacji ciągników. Z dumą muszę przyznać, że dostarczyliśmy już pierwsze egzemplarze nie tylko do naszych dealerów, ale również do Was. Z moich informacji wynika, że sprostały one Waszym oczekiwaniom. Valtra cały czas inwestuje w nowoczesne rozwiązania, które mają Wam ułatwić pracę. Mam nadzieję, że jednym z takich będzie nowy monitor na prawym słupku kabiny do jeszcze prostszego sprawdzania parametrów maszyny.

Bardzo się cieszę, że po okresie braku możliwości organizowania imprez masowych, mogliśmy Wam zaprezentować nasze nowości również na żywo, nie tylko w świecie wirtualnym.

Jednocześnie proszę Was, drodzy Klienci, o wyrozumiałość dla nas jako producenta oraz dla naszych dealerów. Robimy wszystko by nasze produkty dotarły do Was na czas. Sytuacja w jakiej się znaleźliśmy jest niezależna od nas. Z tego miejsca chciałbym za wszelkie niedogodności przeprosić.

Z racji, że jest to ostatnie wydanie naszego magazynu w tym roku chciałbym Wam życzyć Zdrowych i Wesółych Świąt oraz Stabilizacji w 2022.

Dariusz Lewandowski  
DYREKTOR VALTRA W POLSCE



## Wywiad z Dyrektorem Generalnym AGCO Ericiem Hansotią

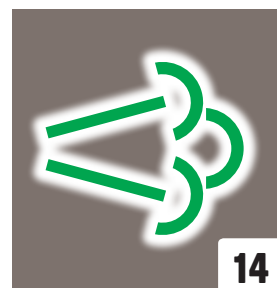
16



04



10



14

## W TYM NUMERZE:

- 03** Praca na uwrociach jeszcze bardziej automatyczna z Auto U-Pilot
- 04** Nowe pakiety wyposażenia to jeszcze więcej możliwości
- 06** Rolnictwo precyzyjne w usługach
- 10** Dbaj o swój ciągnik przez całe jego życie!
- 12** Paliwa przyjazne dla środowiska
- 14** Okresowa regeneracja to oczyszczanie filtra DPF
- 16** Valtra jest kluczową marką AGCO
- 19** Fabryka w Suolahti jest największą atrakcją turystyczną w regionie
- 20** Valtra T pierwszej i piątej generacji – Testy TPR
- 22** Czy rozpoznasz jaki to model ciągnika Valtra?
- 23** Kolekcja Valtra
- 24** Specyfikacja modeli Valtra



12



## AUTO U-PILOT SPRAWIA, ŻE AUTOMATYKA NA UWROCIACH PRACUJE JESZCZE BARDZIEJ... AUTOMATYCZNIE

**S**ystem zarządzania uwrociami U-Pilot firmy Valtra można było włączyć za naciśnięciem przycisku, nowa funkcja Auto U-Pilot nawet tego nie wymaga.

Tradycyjny system zarządzania uwrociami U-Pilot – po naciśnięciu przycisku przez traktorzystę – wykonuje sekwencję zaprogramowanych funkcji na uwrocjach. Nowa funkcja Auto U-Pilot jest teraz połączona z systemem prowadzenia GPS Valtra Guide. Dzięki temu system automatycznie włącza potrzebne funkcje, gdy tylko ciągnik wjedzie na uwrocie.

Auto U-Pilot znacznie ułatwia pracę traktorzysty, automatyzując zadania, które tradycyjnie wymagają dużej uwagi. Jest szczególnie przydatny podczas siewu, koszenia i orki. System automatycznie steru-

je maszynami na przednim lub tylnym zawieszeniu w prawidłowej kolejności, gdy ciągnik wjedzie na uwrocie. Osprzęt z ISOBUS może zwykle automatycznie obliczać odległość od tylnej osi ciągnika, dzięki czemu Auto U-Pilot podnosi i opuszcza maszyny dokładnie wtedy, gdy trzeba. Jeśli ciągnik nie jest wyposażony w Isobus, traktorzysta może po prostu wprowadzić ustawienia na wyświetlaczu SmartTouch przed rozpoczęciem pracy. Wyświetlacz umożliwia również precyzyjne dostosowanie ustawień podczas pracy.

Auto U-Pilot jest dostępny w ramach wyposażenia dodatkowego dla ciągników Valtra serii G, N, T i S, które są wyposażone w system Valtra Guide. •

[www.valtra.pl](http://www.valtra.pl)

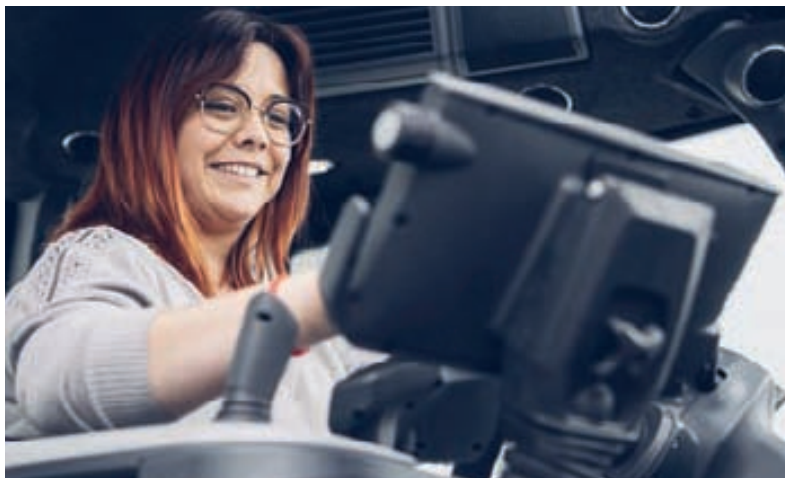
# NEWS



## KOLEJNA NAGRODA DLA VALTRY SERII G

Valtra serii G nadal cieszy się uznaniem. Ciągnik Valtra G135 zdobył nagrodę iF Design Award – jednego z najbardziej prestiżowych konkursów wzornictwa na świecie – w kategorii pojazdów mechanicznych, za najlepsze wzornictwo. G135 to jedyny ciągnik, który został nagrodzony w tegorocznym konkursie iF Design Award.

Już wcześniej w tym roku seria G zdobyła także nagrodę Red Dot Design Award 2021 w konkursie Red Dot: Seria nagród Product Design dla tego samego modelu G135. Jest to czwarta nagroda Red Dot w historii firmy Valtra. •



Valtra oferuje już jeszcze bardziej uniwersalne pakiety opcji. Szczegółowe informacje o zakresie i cenach pakietów dostępne są u najbliższych dealerów Valtra.

## NOWE PAKIETY OPCJI TO JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

**V**altra wprowadziła pakiety opcji rok temu wraz z premierą nowej serii G. Ciągniki Valtra można nadal zamawiać z wyposażeniem wedle indywidualnych potrzeb, wybierając z długiej listy opcji i akcesoriów – w tym wszystkich dostępnych od Unlimited Studio. Nowe pakiety opcji ułatwiają klientom wybór tego, czego potrzebują i stanowią dobrą podstawę do dalszego dostosowania wyposażenia ciągników. Tej jesieni Valtra dodaje nowe pakiety opcji, które dają jeszcze większy wybór.

Pakiety opcji są również korzystniejsze cenowo niż zakup tego wyposażenia osobno. W zależności od modelu ciągnika, pakietu opcji i innych parametrów, można oszczędzić od 6795 do 29445 PLN w przeliczeniu na pakiet. Im bardziej rozbudowany pakiet, tym większe oszczędności. •

### **Komfort**

Pakiet Komfort podnosi komfort i wydajność pracy. Jest idealnym rozwiązaniem dla większości klientów. W zależności od serii modelowej, pakiet może obejmować m.in. zawieszenie przedniej osi i kabiny, światła robocze LED oraz fotel traktorzysty typu premium.

### **Komfort Pro NOWOŚĆ!**

Komfort Pro to jeszcze większy komfort m.in. dzięki wnętrzu klasy premium. Komfort Pro można zamówić tylko dla modeli serii N i T.

### **Technologia**

Pakiet Technologia to funkcje rolnictwa precyzyjnego, m.in. system prowadzenia GPS Valtra Guide, gniazdo Isobus i system automatycznej kontroli poślizgu (ASR). Technologia to doskonały wybór dla klientów, którzy oczekują ciągnika gotowego do najbardziej wymagającej pracy.

### **Technologia Pro**

Technologia Pro to dodatkowe funkcje rolnictwa precyzyjnego, m.in. Task Doc Pro, Auto U-Pilot, kontrola sekcji i SmartTouch Extend, czyli dodatkowy wyświetlacz.

### **Technologia Pro X NOWOŚĆ!**

Technologia Pro X to subskrypcja na licencję serwera Task Doc i Agrirouter, jak również produkty kontroli sekcji (36) i zmiennego dawkowania (5).

### **Ładowacz czołowy i ładowacz czołowy Pro**

Dostępne są również dwa pakiety ładowacza czołowego, które można dodać do każdego z pozostałych pakietów opcji. Pakiet Pro jest wyposażony w funkcję Precision Lift & Load, która automatycznie odważa ładunki i zapisuje wynik ważenia.

Internet: [valtra.pl](http://valtra.pl)

**VALTRA TEAM**

**Redaktor naczelna** Katja Vuori, Valtra Inc., [katja.vuori@agcocorp.com](mailto:katja.vuori@agcocorp.com)

**Redakcja** Tommi Pitenius, Markkinointiviestintä Pitenius Oy, [tommi@pitienius.fi](mailto:tommi@pitienius.fi)

**Teksty opracowali** Marc de Haan, Mechan Groep, [m.de.haan@mechangoep.nl](mailto:m.de.haan@mechangoep.nl) // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., [izabela.zielinska@agcocorp.com](mailto:izabela.zielinska@agcocorp.com) //

Annachiara Zaltron, [annachiara.zaltron@agcocorp.com](mailto:annachiara.zaltron@agcocorp.com) // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, [siegfried.aigner@agcocorp.com](mailto:siegfried.aigner@agcocorp.com) //

Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, [charlotte.morel@agcocorp.com](mailto:charlotte.morel@agcocorp.com) // Christian Keßler, AGCO Deutschland GmbH, [christian.kessler@agcocorp.com](mailto:christian.kessler@agcocorp.com) //

Sarah Howarth, AGCO Limited, [sarah.howarth@agcocorp.com](mailto:sarah.howarth@agcocorp.com) // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, [torjon.garberg@agcocorp.com](mailto:torjon.garberg@agcocorp.com) //

Alexander Löwenberg, Valtra Inc., [alexander.lowenberg@agcocorp.com](mailto:alexander.lowenberg@agcocorp.com) // Andrina Gerner, GVS Agrar AG, [andrina.gerner@gvs-agrar.ch](mailto:andrina.gerner@gvs-agrar.ch) //

**Wydawca** Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti **Koordinator** Viestintätoimisto Medita Oy

**Układ graficzny** Grafikka Pulkkonen Oy **Druk** Grano Oy **Zdjęcia** Z archiwum Valtra, jeśli nie zaznaczono inaczej



# CZY TWÓJ CIĄGNIK VALTRA MA WIĘCEJ NIŻ 5 LAT?

SMART  
Check



**Umów się na bezpłatny, kompleksowy przegląd!**

**Otrzymasz pełen raport o usterkach i stanie  
technicznym Twojej maszyny.**

Przygotuj swój ciągnik na kolejny sezon ciężkiej pracy.  
Skontaktuj się z lokalnym dealerem i zapytaj o szczegóły.

Dowiedz się więcej na:

[www.valtra.pl/smartcheck](http://www.valtra.pl/smartcheck)

Oferta jest ograniczona czasowo, a ilość sztuk objętych promocją jest ograniczona. Materiał ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 kodeksu cywilnego.

**VALTRA**

**YOUR WORKING MACHINE**

Wraz ze swoimi partnerami z firmy Dacom i dealerem Valtra, firmą Van der Vegt, Thijssen analizuje skany upraw wykonane za pomocą swojego drona, Ebee.



**„Moi klienci mogą zalogować się na konto Cloudfarm, gdzie mają dostęp do danych nt. ich własnych sekcji.”**

**– Christel Thijssen, Usługodawca**

# VALTRA SPRAWIA, ŻE ROLNICTWO PRECYZYJNE STAJE SIĘ DOSTĘPNE DLA KAŻDEGO

TEKST I ZDJĘCIA KOOS IN'T HOUT

Holenderski wykonawca prac rolnych, Christel Thijssen, w pełni korzysta z funkcji rolnictwa precyzyjnego ciągników Valtra. Dzięki najnowocześniejszej technologii oferowanej przez Valtra wraz z lokalną platformą Cloudfarm Farm Intelligence, praca Thijssena daje korzyści jego klientom.

– Rolnictwo precyzyjne ma już ugruntowaną pozycję w rolnictwie, ale jedynym sposobem, aby przekonać do niego rolników, którzy jeszcze go nie używają, jest zademonstrować im zalety tej technologii – mówi **Christel Thijssen**, przedsiębiorca z północnoholenderskiej wsi Nieuwehorne.

Thijssen zawsze chętnie korzysta z nowych możliwości dla jego firmy. Nie inaczej zrobił, gdy technologie rolnictwa precyzyjnego weszły na rynek.

Gdy wiosną 2019 roku Thijssen kupił ciągnik Valtra T174 Direct z systemem SmartTouch, wiedział już dokładnie, jak korzystać z funkcji AutoGuide, TaskDoc czy sterowanie zmiennym dawkowaniem (VRC). Przed Thijssenem otworzyło się jeszcze więcej możliwości, gdy importer Valtry z Beneluksu, firma Mechan Group, oraz twórca oprogramowania Dacom Farm Intelligence połączyli kombinacje ciągników AGCO i ich osprzętu z platformą Cloudfarm firmy Dacom.

## Automatyczne przechowywanie danych o uprawach

– W przyszłości chcemy w większym stopniu wykorzystywać dane z ciągnika i maszyn polowych. Tu potrzebne są także dane o uprawie



Użytkownik ciągników Christel Thijssen, Frenk-Jan Baron z firmy produkującej oprogramowanie Dacom Farm Intelligence oraz dealer firmy Valtra, Mathijs van der Vegt sprawdzają plan uprawy.

i plonach. Dacom ma silną pozycję w tej dziedzinie i działa na skalę międzynarodową – mówi **Marc de Haan**, który w Grupie Mechan jest odpowiedzialny za import ciągników Valtra.

– Spodobała nam się również możliwość połączenia danych o ciągnikach w Cloudfarm z np. mapami gleb i satelitarnymi. Gdy Thijssen opowiedział nam, jak chciał wykorzystać pliki zadań z planów upraw do sterowania maszynami, okazał się idealnym partnerem do dalszego odkrywania i rozwijania możliwości ciągników Valtra na

polu rolnictwa precyzyjnego. Lokalny dealer Valtry, Van der Vegt, również entuzjastycznie przyłączył się do współpracy – dodaje de Haan.

## Komunikacja z klientami

Platforma Cloudfarm to dla Thijssena idealne rozwiązanie do rejestrowania danych o glebie i uprawach w rozbiciu na sekcje i łączenia ich np. z planem uprawy lub danymi ciągnika. Przede wszystkim jednak Thijssen używa Cloudfarm do komunikacji ze swoimi klientami.

– Moi klienci mogą zalogować się na moje konto w Cloudfarm i mieć



Ciągnik Valtra T174 Direct którym Thijssen pracuje, ma opony Michelin XeoBib z systemem kontroli ciśnienia zapewniającym minimalny nacisk na podłoże.

dostęp do danych dotyczących ich pól. Klient może na przykład utworzyć zadanie nawożenia działki „A” 250 kilogramami nawozu „B”. Ilość nawożenia może być również dostosowana do poszczególnych części działki. Następnie wysyłam zadanie do mojej Valtry przez TaskDoc za naciśnięciem jednego przycisku. Kiedy dojeżdżam do danej sekcji, traktor automatycznie rozpoznaje pole i uruchamiam plik zadania. Potem wystarczy już tylko podjechać do początku pierwszej linii jazdy. Valtra Guide i automatyczna kontrola sekcji przejmują kontrolę nad moim rozsiewaczem nawozów. Jednocześnie TaskDoc rejestruje wykonaną pracę. Dane te są również potrzebne do celów ewidencyjnych, ponieważ dokumentacja nawożenia jest w Holandii obowiązkowa z urzędu – wyjaśnia Thijssen.

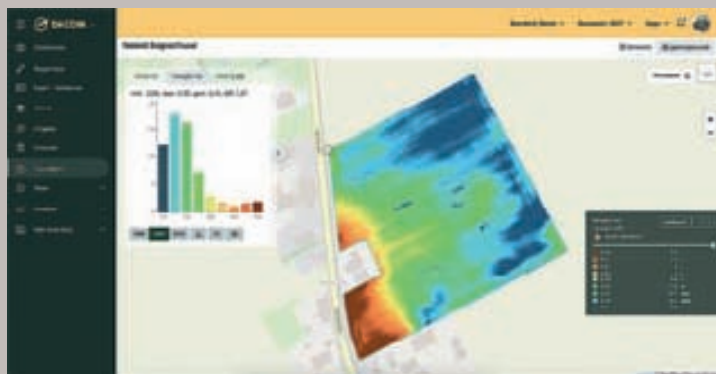
Około 70 procent jego klientów korzysta z Cloudfarm, aby udostępniać Thijssenowi pliki z zadaniami. Bardzo łatwo jest również połączyć się z holenderskim urzędowym rejestrem polowym.

### Bez nakładów

Thijssen zwykle pobiera 8 euro za nawożony hektar, a klienci mogą zapłacić dodatkowe 2 euro za dane rolnictwa precyzyjnego. Thijssen potwierdza, że korzyści płynące z tych danych są znaczące.

– Nie ma nakładania się na uwrociach i skrajach pola, nawóz nie osypuje się do rowów, a zabieg jest równomierny na całym polu. Pracuję też o wiele wydajniej z moim osprzętem, bo pokonuję mniej kilometrów w przeliczeniu na pole. W gospodarstwach hodowlanych udało mi się już zaoszczędzić nawet do 40 procent nawozu. Jest jeszcze

Dzięki dwóm małym ekranom SmartTouch, pole widzenia z fotela jest optymalne.



Mapy wysokości i skany wschodu roślin służą do tworzenia planów nawożenia. Dolna część zilustrowanej sekcji, w kolorze niebieskim, oznacza że dochodziło tu do powodzi, a zatem rośliny wschodzą później (żółto-czerwone obszary na mapie NDVI). Z agronomicznego punktu widzenia, większa dawka nawozu w „lepszych” miejscach zaznaczonych na zielono daje najwyższy zysk.







Drugi ekran SmartTouch umożliwia Thijssenowi jednocześnie przeglądanie danych z ciągnika i doczepionego osprzętu Isobus – bez konieczności obsługi palcami. Wszystkie dane i ustawienia ciągnika i osprzętu są w zasięgu ręki. Ekran u góry daje obraz z kamery monitoringu.

wiele do zrobienia. Wielu hodowców zwierząt prowadzi rolnictwo precyzyjne w oborze, ale jeszcze nie na roli.

### **Wysiew i oprysk wedle zadanego miejsca**

Firma Thijssen może na życzenie klienta również wykonywać opryski i wysiew w konkretnych miejscach na polach. Potrzebna do tego mapa jest tworzona za pomocą darmowych zdjęć satelitarnych lub danych z Yara N-Sensor. To również przekłada się na znaczne korzyści.

– Przy wysiewaniu i opryskiwaniu w konkretnych miejscach uzyskujemy bardziej jednorodną uprawę, a jakość paszy jest bardziej równomierna. Cena jest nieco wyższa, ale nadal mamy wszelkie korzyści płynące z rolnictwa precyzyjnego.

Mimo obecnych perspektyw, wykonawca stwierdza, że dla wielu hodowców zwierząt nadal jest przeszkodą przejście na system rozsiewu i oprysku wedle zadanego miejsca.

– Często nie mają wystarczającej wiedzy o różnicach w warunkach glebowych. Często są oni również przywiązani do tradycyjnych technik rolnych, zasilając tą samą dawką nawozu po każdym koszeniu. W zimie porozmawiam z nimi o alternatywnym podejściu, które mogę im zaoferować. Stopniowo będziemy przekonywać coraz więcej klientów

do korzyści. Rosnące ceny nawozów powinny w tym pomóc.

### **Rozwiązania dopasowane do potrzeb**

Thijssen ma teraz system, który umożliwia prostą i precyzyjną komunikację z klientami.

– Valtra produkuje tylko ciągniki, więc czerpie korzyści z faktu, że można wymieniać dane z osprzętem i maszynami każdego producenta. Moje kontakty w Dacom również uważają, że maszyny koncernu AGCO najlepiej współpracują z osprzętem Isobus innych producentów – mówi Thijssen.

Ważną rolę odegrał również dealer Valtry, Van der Vegt, z którego korzysta Thijssen.

– Mój dealer był absolutnie niezastąpiony, od zamówienia ciągnika do jego przekazania do użytku. Bardzo chciałem sterować rozsiewaczem nawozu na drugim ekranie SmartTouch i Van der Vegt skonsultował się z fabryką Valtry, abym mógł dostać takie rozwiązanie. Łączność z moim czujnikiem Yara N-Sensor również wymagała indywidualnego rozwiązania. Na szczęście Van der Vegt jest na bieżąco ze wszelkimi nowinkami technicznymi. W razie potrzeby pomaga mi również dwóch doświadczonych techników importera. Pomoc od Mechan jest na najwyższym poziomie. •

## **Jednoosobowa działalność usługowa prac rolniczych, zajmująca się pracami specjalistycznymi**

Christel Thijssen nie jest zwykłym wykonawcą rolnym. Ma on tylko jeden ciągnik, nie zatrudnia pracowników i dysponuje ograniczonym parkiem maszyn, przeznaczonych do zaledwie kilku zadań. Jego ciągnik Valtra T174 Direct jest wyposażony w funkcje Valtra Connect, Valtra Guide i kontrolę ciśnienia w oponach, co pozwala chronić glebę na polach klientów przed ubiciem. Z tyłu kabiny zamontowane są kamery do monitorowania osprzętu. Thijssen specjalizuje się w precyzyjnym rozsiewaniu nawozów, dezynfekcji gleby, przygotowaniu gleby i orce.

## **Zawsze innowacyjny**

Thijssen stara się wyróżniać na tle konkurencji, stawiając na innowacje. Był on pierwszym holenderskim usługodawcą rolnym, który zaczął fotografować pola za pomocą dronów. Thijssen wykorzystuje również skaner gleby Veris i Yara N-Sensor do analizy roślin uprawnych i sterowania rozsiewaczem nawozów. Producenci maszyn rolnych często zapraszają Thijssena, aby wypróbował ich nowości. Obecnie testuje on technologię punktowego zwalczania chwastów za pomocą prądu elektrycznego.

## **Dacom oferuje rozwiązania dla rolnictwa precyzyjnego na całym świecie**

Firma Dacom Farm Intelligence z siedzibą w Emmen od ponad 30 lat zajmuje się tworzeniem urządzeń i oprogramowania dla rolników i agrobiznesu. Firma Dacom oferuje rolnikom m.in. oprogramowanie do zarządzania uprawami i nawadnianiem, które działa w chmurze. Dacom tworzy i sprzedaje również stacje pogodowe i czujniki wilgotności gleby, a także dane pogodowe, które oferuje w ramach oddzielnej usługi. Farmlook to opracowane przez Dacom narzędzie do centralnego gromadzenia i przetwarzania danych o działkach, uprawie i pogodzie przez Internet. Dacom działa w ponad 40 krajach na całym świecie i ma ponad 26 000 klientów. Firma Dacom została niedawno przejęta przez izraelską firmę CropX, światowego lidera w branży analizy danych rolniczych.



# **DBAJ O SWÓJ CIĄGNIK PRZEZ CAŁE JEGO ŻYCIE!**

## **– STOSUJ ORIGINALNE ŚRODKI SMARNE VALTRA**

Kończy się powoli sezon intensywnych prac polowych. Warto, więc pamiętać o właściwym przygotowaniu ciągnika do bezawaryjnej pracy w kolejnym sezonie. Odpowiednie smarowanie maszyny pozwoli uniknąć kłopotów i przestojów podczas wykonywania zaplanowanej pracy.

**W** przypadku ciągników mamy do czynienia z wysoko obciążonymi, doładowanymi silnikami, przeniesieniem wysokiego momentu, nierównomierną pracą, ze zmiennym obciążeniem, szerokim zakresem temperatur, w jakich pracuje maszyna, z nieprzyjawnym środowiskiem pracy (kurz, pył, wilgoć), oraz bardzo ciężkie warunki chłodzenia – niewielka prędkość ciągnika i wąska, najczęściej zabrudzona pyłem chłodnica.

Powyższe czynniki powodują, że podstawowym kryterium przy wyborze właściwego środka smarnego powinny być zalecenia i aprobaty producenta. Używana do porównywania środków smarnych klasyfikacja wg. API, ma bardzo ogólny charakter. Przyjęte w niej wymagania odnośnie poziomu parametrów eksploatacyjnych, jakie powinien posiadać środek smarny są ustawione na przeciętnym poziomie i stanowią pewien kompromis, ustalony wspólnie przez producentów zrzeszonych w tej organizacji. Od olejów uniwersalnych, które są oferowane na rynku

oczekuje się spełnienia tylko minimalnego poziomu tych parametrów. Co więcej, specyfikacja wg. API może mieć charakter czysto deklaracyjny i producenci nie są zobowiązani do testowania środków smarnych w teźże organizacji. Tymczasem środki smarne zaakceptowane przez producenta ciągnika z nadwyżką spełniają wszystkie parametry eksploatacyjne, wymagania branżowe, a także wysoko zawieszoną poprzeczkę jakościową producenta.

Drugą ważną sprawą, o której musimy pamiętać, jest wymiana filtrów i częstotliwości wymian środka smarnego wg. zaleceń producenta.

Generalna zasada mówi: jeżeli nie wyrabiamy maksymalnej liczby motogodzin w ciągu roku to wymieniamy olej raz do roku, najlepiej jesienią, tuż po zakończeniu ostatnich prac polowych.

Zabezpieczymy w ten sposób nasze podzespoły na zimę przed korozją, kwasami i nagromadzoną wilgocią oraz zanieczyszczeniami zewnętrznymi. Regularnie wymieniamy olej po to, aby pozbyć się nagromadzonych w nim zanieczyszczeń,

sadzy, kwaśnych produktów spalania i zapewniamy tym samym silnikowi maksymalną ochronę oraz jego dłuższą trwałość i bezawaryjność. Jedną z funkcji oleju jest utrzymywanie wewnętrznych elementów silnika w czystości i dlatego sygnałem do wymiany nie powinna być tylko jego barwa. Naturalną cechą dobrych środków smarnych stosowanych w silnikach Diesla jest fakt, że po kilkudziesięciu mth nabierają one ciemnego koloru. Po prostu myjąc silnik od wewnątrz utrzymują w sobie zdyspergowane zabrudzenia. Tak, więc jedynym wyznacznikiem tego, kiedy należy dokonywać wymiany olejów są zapisy i zalecenia w książce technicznej.

Podsumowując – „tanie” środki smarne oraz „przeciąganie” wymian to nie jest metoda na zmniejszenie kosztów! Celem jest maksymalizacja wydajności i niezawodność, gdyż mówimy o maszynie roboczej, która oszczędza tylko wtedy, kiedy pracuje. W nowoczesnym rolnictwie to właśnie bezawaryjna, długotrwała praca przynosi największe oszczędności. •



## Valtra Engine CR-4 10W-40

Wydajny olej silnikowy w technologii syntetycznej LOW SAPS do silników o niskiej emisji zanieczyszczeń z układem SCR.

- Zapewnia skuteczną ochronę silników wysokoobrotowych o niskiej emisji zanieczyszczeń zarówno podczas transportu jak i prac polowych.
- Zalecany do najnowszych silników wyposażonych w układy oczyszczania spalin, takich jak najnowsze niskoemisyjne silniki z SCR.



## Valtra Transmission XT60+

Specjalny, wielosezonowy olej do nowych, silnie obciążonych układów przeniesienia napędu, w szczególności zalecany do przekładni bezstopniowych.

- Zalecany dla wszystkich przekładni i układów hydraulicznych, w każdych warunkach pogodowych.
- Długa żywotność, zabezpieczenie przeciwzużyciowe i bardzo dobra odporność na utlenianie.
- Doskonała płynność w niskich temperaturach i odporność na zanieczyszczenie wodą.

# TECH

Źródła zasilania przyszłości

Silniki spalinowe nie znikną w najbliższym czasie

## PALIWA PRZYJAZNE DLA

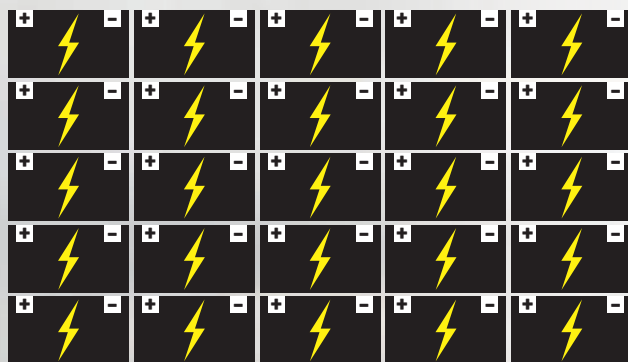
TEKST TOMMI PITENIUS ZDJĘCIA ARCHIWUM VALTRA

Oranie przez 10 godzin za pomocą traktora o mocy 233 kW przy 80 % poziomie mocy maksymalnej wymaga:

około 540 kg **oleju napędowego**

lub

10 000 kg **baterii litowo-jonowych**



**„Dodając dwutlenek węgla do wodoru,  
można wytwarzać zeroemisyjny olej napędowy.”**

# ŚRODOWISKA



Zgodnie z wypowiedzią Kariego Aaltonena, Dyrektora ds. Badań i Rozwoju w firmie AGCO Power, fabryka przebadła dziewięć różnych rodzajów paliw alternatywnych, od etanolu i wodoru po rozwiązania hybrydowe i biogazowe

**S**ilniki spalinowe będą nadal napędzać ciężkie maszyny w przyszłości, ale zmianie ulegną używane do nich paliwa. Ponadto w pewnej formie w układzie napędowym silnika może być używana energia elektryczna.

– Zbadaliśmy dziewięć różnych rozwiązań – od etanolu i chlorowodoru do roztworów hybrydowych i biogazów. Testowaliśmy je w wielu ciągnikach na przestrzeni kilku lat, na przykład z etanolem pracujemy już od kilkudziesięciu lat. Trudno przewidzieć, jakie przepisy zostaną wprowadzone w przyszłości, ale nasze własne wnioski wyciągamy

na podstawie praw fizyki – mówi **Kari Aaltonen**, Dyrektor ds. badań i rozwoju w AGCO Power.

Wiele paliw alternatywnych jest odpowiednich do samochodów osobowych i lekkich prac, ale nie dla dużych ciągników. Przykładowo ciągnik o mocy 300 KM pracujący 10 godzin dziennie potrzebowałby akumulatora o wadze przekraczającej 10 ton. Analogicznie do metanu i wodoru potrzebne byłyby duże, okrągłe zbiorniki, które trudno byłoby umieścić w ciągniku. Etanol ma większą gęstość objętościową energii niż gazy, ale zawiera również prawie 40 % mniej energii niż olej napędowy. Ponadto etanol wyma-

ga zastosowania skomplikowanego katalizatora, utrudnia zimny rozruch i może powodować gromadzenie się wody w oleju smarowym.

## **Wodorowy olej napędowy**

Aaltonen uważa, że alternatywne źródła energii, które będą najszybciej dostępne to te, które są kompatybilne z istniejącą siecią dystrybucji i istniejącymi maszynami. Okres eksploatacji ciągników i osprzętu wynosi kilkadziesiąt lat, a wymiana istniejącej sieci dystrybucji paliwa będzie trudnym zadaniem.

– Konwertowanie wodoru do płynnego paliwa wydaje się obiecujące. Dodając dwutlenek węgla do wodoru, można wytwarzać olej napędowy, który jest zeroemisyjny. Jest on również łatwy w dystrybucji i obsłudze.

– Bardzo dobrą opcją są również oleje napędowe z bio-domieszkami pochodzącymi ze źródeł odnawialnych, takie jak MyDiesel Neste. Są one wytwarzane z odpadów i są wyższej jakości niż olej napędowy z paliw kopalnych. Problem polega na tym, że nie ma wystarczającej ilości surowca, aby wszystkie ciągniki na świecie mogły być nimi napędzane.

Mimo że wprowadzenie w pełni elektrycznych dużych ciągników jest bardzo mało prawdopodobne, różne rozwiązania hybrydowe mogą stać się bardziej powszechne.

– W przyszłości może być stosowanych wiele różnych źródeł energii. Małe ciągniki mogłyby być napędzane energią elektryczną, a maszyny do karmienia zwierząt mogłyby być oparte na biogazie. Badamy różne opcje i jesteśmy gotowi na wprowadzenie właściwych rozwiązań – potwierdza Aaltonen. •

Podczas regeneracji wypalana jest sadza, siarka i inne zanieczyszczenia, które nagromadziły się w filtrze DPF, katalizatorze SCR i innych układach kontroli emisji spalin. Regeneracja trwa od 30 do 60 minut – w tym czasie ciągnik musi być na postoju na zewnątrz pomieszczenia.



## Co się dzieje z moim ciągnikiem?

# OKRESOWA REGENERACJA TO OCZYSZCZANIE FILTRA DPF

TEKST TOMMI PITENIUS ZDJĘCIA ARCHIWUM VALTRA

**W**łaściciele nowych modeli Valtry mogą być zaskoczeni, gdy ciągnik powiadomi ich o konieczności regeneracji. Jest to stosunkowo nowa funkcja, która czyści filtr cząstek stałych (DPF) i inne systemy kontroli emisji spalin. Ciągnik podczas regeneracji stoi w miejscu, zaś silnik pracuje na wysokich obrotach, aby wypalić wszystkie zanieczyszczenia.

– Regeneracja jest zawsze wykonywana podczas przeglądu, przed wymianą oleju silnikowego, ale ciągnik może ją doradzić również w innym czasie. To, kiedy regeneracja DPF jest konieczna, zależy od obciążenia ciągnika i temperatury zewnętrznej. Jeśli ciągnik często pracuje zimą lub jeździ tylko sporadycznie, może być konieczna regeneracja pomiędzy regularnymi przeglądami. Z drugiej strony, jeśli ciągnik pracuje z pełną mocą głównie latem, dodatkowa regeneracja może nie być potrzebna – wyjaśnia

**Tiina Herlevi**, Kierownik Serwisu Technicznego Valtra na Europę i Bliski Wschód.

Regeneracja jest w pełni zautomatyzowaną procedurą, bardzo prostą z punktu widzenia traktorzysty. Ciągnik podnosi temperaturę gazów spalinowych do 500 stopni Celsjusza, co wystarcza do wypalenia osadów siarkowych i cząstek stałych, które nagromadziły się w filtrze. Procedura przebiega w pełni automatycznie, a jej przebieg można śledzić na wyświetlaczu w kabinie. Traktorzysta może również sprawdzić, ile czasu procedura zajmie.

### Zaparkuj w bezpiecznym miejscu na zewnątrz

Gdy regeneracja stanie się konieczna, zaparkuj ciągnik na zewnątrz pomieszczeń, w miejscu bezpiecznym, gdzie istnieje małe ryzyko pożaru. Podczas regeneracji silnik i spaliny mogą się osiągnąć bardzo wysoką temperaturę, dlatego nie należy parkować ciągnika pod drze-

wami ani w pomieszczeniach zamkniętych. Jeśli regeneracja jest konieczna w niedogodnym momencie, można ją odłożyć na pięć minut – można to zrobić 5 razy. O konieczności regeneracji informuje sygnał dźwiękowy, komunikat na wyświetlaczu oraz spadek mocy silnika.

– W zależności od modelu, regeneracja da się włączyć za pomocą przełącznika lub z menu. W przypadku ciągników spełniających normy emisji spalin Euro 4, procedura zajmuje około 10 minut mniej niż w przypadku Euro 5, tu procedura może zająć od 30 do 60 minut. Regeneracja trwa dłużej w bardzo niskich temperaturach, w przeciwieństwie do ciepłej pogody – dodaje Herlevi.

Traktorzysta nie musi – i nie powinien – robić nic podczas regeneracji. Ciągnik musi być na postoju, na luzie, z wyłączonym WOM i zaciągniętym hamulcem ręcznym. Innymi słowy, ciągnik nie może pracować podczas regeneracji, zaś naciśnięcie pedału gazu przerwie wypalanie układu oczyszczania spalin. •



# ODWIEDŹ NASZ KANAŁ NA YOUTUBE!

WEJDŹ NA KANAŁ VALTRA POLSKA  
I POZNAJ LEPIEJ ŚWIAT VALTRA.



Zeskanuj aparatem  
telefonu kod QR  
i zacznij oglądać!



[www.youtube.com/valtrapolskavideo](http://www.youtube.com/valtrapolskavideo)



WWW.YOUTUBE.COM

/VALTRAPOLSKAVIDEO

Znajdziesz tu filmy pokazujące ciągniki Valtra w pracy. Zobaczysz jak radzą sobie zarówno na polu, w lesie, podczas wykonywania prac komunalnych jak i w ekstremalnych warunkach fińskiej zimy.

Dowiesz się jak używać naszych technologii dzięki wielu instrukcjom. Nauczysz się jak z nich korzystać, by usprawnić, a jednocześnie ułatwić swoją codzienną pracę.

Zobaczysz nasze maszyny w wielu wersjach wyposażenia i kolorach. Dowiesz się więcej o możliwościach studia Unlimited.

Poznasz pracę innych użytkowników ciągników Valtra zarówno z Polski jak i z zagranicy. Posłuchaj co o korzystaniu z naszych maszyn mówią rolnicy i usługodawcy.

Jesteś ciekawy jak wygląda praca w fabryce Valtra? Na naszym kanale możesz posłuchać wywiadów z pracownikami różnych szczebli organizacyjnych naszej firmy.

**VALTRA**

**YOUR WORKING MACHINE**



Eric Hansotia objął stanowisko prezesa zarządu i Dyrektora Generalnego AGCO w styczniu 2021 roku. Hansotia potwierdza, że Valtra jest kluczową marką dla AGCO, w którą mocno zainwestowano i jest ona liderem w wielu dziedzinach – w tym zorientowania na klientów.

Dyrektor Generalny AGCO, Eric Hansotia:

# „VALTRA JEST KLUCZOWĄ MARKĄ AGCO, KTÓRĄ CHCEMY ROZWIJAĆ”

Według Erica Hansotia, który objął stanowisko prezesa zarządu i dyrektora generalnego AGCO w styczniu br., Valtra jest kluczową marką dla koncernu AGCO. W ostatnich latach poczyniono znaczące inwestycje w zakłady i produkty Valtry. Teraz nadszedł czas, aby wykorzystać te inwestycje i rozwijać się. Valtra była pionierem w podejściu zorientowanym na klienta oraz w dziedzinie usług cyfrowych – w przyszłości te obszary będą rozwijane jeszcze szybciej.

TEKST TOMMI PITENIUS ZDJĘCIA ARCHIWUM VALTRA



**N**owym dyrektorem generalnym AGCO, **Eric Hansotia**, dorastał na wsi w stanie Wisconsin, na północy USA. W miejscu żyje wielu potomków Skandynawów. Tamtejsze rolnictwo jest bardzo podobne do tego z Europy Północnej – w Wisconsin znajdziemy znane ze starego kontynentu pola sianokosów, czerwone stodoły, zbelowane siano, podobne zboża, a nawet lasy.

– Byłem prezesem lokalnych organizacji młodzieżowych 4-H i Future Farmers of America, zaś rolnictwo zawsze mnie inspirowało, gdy dorastałem. Studiowałem inżynierię mechaniczną i przepracowałem przez 20 lat w firmie John Deere, zanim dołączyłem do AGCO w 2013 roku – mówi Hansotia.

Hansotia u poprzedniego pracodawcy dużo współpracował z Finami, a także mieszkał przez trzy i pół roku w Niemczech. Nauczył się pracować z ludźmi z wielu różnych kultur.

– Amerykanie są jak brzoskwinia: miękcy na zewnątrz, ale twardzi w środku. Łatwo jest z nimi rozmawiać o przysłowiowej pogodzie, ale w środku każdego siedzi twarda pestka, przez którą trudno przebić się do wnętrza. Finowie są z kolei jak kokos: na zewnątrz wydają się twardzi, lecz wewnątrz mają bardzo ciepłe.

### **Valtra jest liderem zorientowania na klientów**

Hansotia uważa, że Valtra jest firmą wiodącą w działalności zorientowanej na klientów oraz pod względem rozwiązań cyfrowych.

– Valtra wyprzedza o głowę, ba, głowę z ramionami inne firmy pod względem zorientowania na klienta. Pracownicy Valtry bardzo skupiają się na konsumencie. Chcemy, aby cały koncern AGCO zaczął tak działać. Rozwiązania z myślą o klientach są dla Valtry wykonalne, bo pracownicy Valtry znają się na rolnictwie. Dobrym tego przykładem jest Smart-Touch, którego interfejs ma tylko



dwa poziomy. Unlimited Studio to również oferta niespotykana w całej branży.

Hansotia uważa, że zorientowanie na klienta i indywidualne podejście Valtry do odbiorców pozwoliły firmie dotrzeć do bardzo specyficznych grup odbiorców, od lotników po siły zbrojne. Możliwość dostosowania usług i produktów do potrzeb klienta, technologie rolnictwa precyzyjnego i usługi cyfrowe również spełniają realne potrzeby rolnictwa.

### **Działalność Valtry podwaja tempo**

Niedawno ukończono budowę nowego centrum logistycznego w fabryce Valtry w Suolahti. Obecnie trwa tam budowa nowej lakierni. Ponadto w fabryce silników w Linnavuori zrealizowano inwestycje o wartości ponad 100 mln euro. Znacznie zainwestowano również w rozwój nowych modeli ciągników Valtra.

– Valtra jest kluczową marką dla AGCO, a te inwestycje odzwierciedlają wiarę koncernu w Valtrę i pracę nad jej rozwojem – podkreśla Hansotia.

Gama produktów Valtry nie

zostanie rozszerzona w Europie na przykład o kombajny, mimo że są one dostępne na rynku brazylijskim, zaś sieć sprzedaży nie zostanie również rozszerzona na nowe kontynenty. Strategia marki polega na rozwoju działalności w oparciu o istniejącą ofertę produktów, na obecnych rynkach. Nasili się również współpraca wewnętrzna pomiędzy oddziałami Valtry w Brazylii i Europie.

– Zawsze zaskakuje mnie niski udział Valtry w rynku poza Skandynawią i Brazylią. Wierzę, że produkty i usługi Valtry są na tyle dobre, że marka może podwoić wielkość w ciągu 5, 10 lat, i to dzięki obecnym produktom, na obecnych rynkach zbytu. •

### **Eric Hansotia**

**Pochodzenie** Wisconsin, USA  
Stanowisko Prezes zarządu i dyrektor generalny AGCO

**Wiek** 51

**Wykształcenie** Magister inżynier mechaniki, MBA

**Doświadczenie zawodowe** John Deere, od 2013 r. – AGCO



# Silne partnerstwo

## Valtra i opony rolnicze Continental

Valtra i Continental podczas swojej długotrwałej współpracy koncentrują się na bezpieczeństwie i wydajności. Od wielu lat, w swoich maszynach, Valtra polega na wysokiej wydajności opon rolniczych firmy Continental. Dlatego w naszej fabryce w Lousado w Portugalii inwestujemy w najnowocześniejsze rozwiązania i wprowadzamy innowacje aby stale ulepszać codzienną pracę naszych rolników. W ten sposób opony rolnicze Continental sprawiają, że każdy ciągnik Valtra wykorzystuje swój pełny potencjał.





Tak robi to Valtra

## JUŻ 70 LAT W SŁUŻBIE KLIENTOM

**H**istoria Valtry to znacznie więcej niż tylko konie mechaniczne, tony masy, czy technologia. Różnice między ciągnikami konkurującymi ze sobą marek są często mniej istotne niż różnice w ich kulturze biznesowej. Spójrzmy na to inaczej: różnice w sposobie pracy są przyczyną różnic w technologiach.

Najbardziej charakterystyczną cechą 70-letniej historii Valtry jest zorientowanie na klientów. Firma Valmet była mniejszym producentem ciągników w porównaniu z gigantami branży, takimi jak Ford i Fiat, szczególnie w latach 50. i 60. XX wieku. Z drugiej strony, w Europie istniały dziesiątki małych, lokalnych producentów ciągników – takich jak Valmet. Ponieważ rynek Valtry w pierwszej dekadzie działalności był zasadniczo ograniczony do Finlandii, zaś w drugiej dekadzie firma weszła do Brazylii, Valtra w naturalny sposób była blisko swoich klientów i utrzymywała z nimi stałe relacje. Potrzeby klientów były dobrze znane

i sprawnie realizowane.

### Sprzedaż bezpośrednia przyciąga klientów do fabryki

Na terenie Finlandii Valtra sprzedaje ciągniki bezpośrednio, bez specjalnej sieci dealerskiej, i jest tak od początku lat 90-tych. W większości przypadków konserwacją i naprawami zajmują się niezależne serwisy. To unikalne na rynku krajowym podejście w zupełnie nowy sposób pozwoliło klientom stać się częścią życia fabryki.

Fabryka w Suolahti gościła niegdyś wiele różnych wycieczek, lecz po wprowadzeniu sprzedaży bezpośredniej i ciągników wyposażonych wedle indywidualnych potrzeb, klienci zaczęli przyjeżdżać do zakładu, aby przyjrzeć się, jak powstają ich własne ciągniki. Każdego roku fabrykę odwiedza ponad 10 000 gości z całego świata, co czyni zakład w Suolahti zdecydowanie największą atrakcją turystyczną regionu. Z powodu pandemii koronawirusa wizyty klientów

### Fabryka Valtra w fińskiej miejscowości Suolahti jest największą atrakcją turystyczną w regionie.

zostały tymczasowo wstrzymane, ale wznowimy je, gdy tylko sytuacja na to pozwoli.

### Serwis, części zamienne i sprzedaż – trójkąt Valtry

Podejście Valtry zorientowane na klienta tradycyjnie wiąże się z bliską współpracą zespołową pomiędzy serwisem, działami części zamiennymi i handlowcami. Owa praca zespołowa rozpoczyna się już na etapie badań i rozwoju, ponieważ obsługa techniczna i serwis nowych modeli ciągników rozpatrywane są podczas projektowania konstrukcji.

Skuteczna praca zespołowa pomiędzy serwisem, działami części zamiennymi i handlowcami jest sprawą ważną nie tylko w fabryce w Suolahti, lecz również u dealerów i importerów i dealerów Valtry. W sektorze rolniczym nierzadko zdarza się, że serwis techniczny jest całkowicie oderwany od sprzedaży u tego samego dealera, a niekiedy sprzedaż i serwis prowadzone są przez dwie różne firmy. W Valtrze wszystkie te pioniry są ze sobą w ścisłym kontakcie, do którego zachęca się dealerów naszej marki.

### System zamówień klienta i Studio Unlimited

Najbardziej widocznym przejawem zorientowania Valtry na klienta jest system zamówień klienta, który prowadzimy już od ponad 20 lat. W ostatnich latach został on udoskonalony przez Unlimited Studio, gdzie ciągniki są wyposażane ściśle według życzeń klienta – i to każdego życzenia, bo jedynie, co ogranicza nas i klienta to prawa fizyki i przepisy ruchu drogowego. •

Łukasz Zalewski wraz z ojcem Wojciechem prowadzą 40 ha gospodarstwo, w którym główny ciągnik stanowi T121 z 2008 roku. Rolnicy w październiku otrzymali możliwość przetestowania T145, czyli bezpośredniego następcy ich ciągnika.



## Piąta generacja Valtry T

# VALTRA T PIERWSZEJ I PIĄTEJ GENERACJI

TEKST I ZDJĘCIA TOMASZ ŚLĘZAK PELEN ARTYKUŁ: TPR NR 44

**W** tym roku fińska Valtra do oferty wprowadziła piątą już generację ciągników serii T. W 2008 r. Wojciech Zalewski z miejscowości Paczkowo kupił ciągnik T121 o mocy 133 KM, które generowane są przez sześciocylindrową jednostkę napędową o pojemności 6,6 l. Traktor ten pracował niespełna 5 tys. motogodzin. W tym czasie ani razu się nie popsuł. Silnik nie ma żadnych wycieków, a stan techniczny maszyny

jest bez zarzutu. Zestawienie serii T pierwszej jak i piątej generacji pokazuje, jak fiński producent bardzo konsekwentnie rozwija tę linię swoich traktorów.

### **Wielkopolskie**

– T121 to maszyna do zadań najcięższych w naszym gospodarstwie. Wykonujemy nią orkę i siew agregatem uprawowo – siewnym. Jest to najmocniejszy traktor w gospodarstwie i służy do wykonywania najcięższych prac polowych

– mówi **Łukasz Zalewski**, który gospodarstwo prowadzi wraz z ojcem.

O tym, że Valtra trafi do gospodarstwa rolników zdecydował między innymi bliski dostęp do elementów wymienianych podczas serwisu. Nowe oleje i filtry wymieniane są nawet 2–3 razy rocznie. Rolnicy kupują oryginalne elementy serwisowe, które po wygaśnięciu gwarancji samodzielnie wymieniają. Ciągnik klasy premium w całym okresie eksploatacji nie generował

wysokich kosztów i nakładów ponoszonych na jego prace.

### Testy porównawcze

Valtra w tym roku do swojej oferty prowadziła piątą generację ciągników serii T. Tworzy ją siedem odmian ciągników. Najśłabsza T145 dysponuje mocą 155 KM, a najsilniejsza T255 ma silnik, który generuje 235 KM.

Rolnicy w październiku otrzymali możliwość przetestowania i porównania piątej generacji Valtry serii T. Do ich gospodarstwa został wprowadzony bezpośredni następca ich ciągnika, czyli T145.

5 generacja wyróżnia się nową bardziej nowoczesną stylistyką, większą kabiną i przesuniętym środkiem ciężkości. Dzięki temu zwiększona została widoczność. Operator siedzi wyżej i w centralnym miejscu. Ma optymalną pozycję względem wszystkich stron ciągnika. Producent do minimum ograniczył wielkość słupków kabiny, do których przylegają szyby. Nowa seria T została pozbawiona tradycyjnych zegarów umieszczonych pod kierownicą. Zamiast nich jest teraz obszerna półka.

Zegary zostały zaś przeniesione na pionowy ekran, który został zamontowany na prawym przednim słupku kabiny. Operator ma wiele możliwości konfiguracji wyświetlanych wskaźników.



T121 pierwszej generacji to najmocniejszy traktor w gospodarstwie i służy do wykonywania najcięższych prac polowych. Po 13 latach pracy imponuje stanem technicznym.



T145 piątej generacji, choć ma wiele elementów wspólnych z pierwszą generacją gwarantuje zupełnie inne możliwości.

Valtra serii T ma moduł telemetryczny, który przez pięć lat po zakupie, bezpłatnie udostępni raporty z bieżącej pracy. Właściciel ma dostęp do informacji o tym gdzie maszyna pracowała oraz jakie były jej parametry w aplikacji Valtra Connect na telefonie, tablecie lub komputerze.

– Zapach nowości jest specyficzny po odpaleniu silnika. Charakterystyczny dla marki Valtra. Kiedy 13 lat temu kupowaliśmy T121 w kabinie unosił się niemal identyczny zapach docierających się elementów nowej maszyny. T145 piątej generacji, choć ma wiele elementów wspólnych z naszą pierwszą generacją gwarantuje zupełnie inne możliwości. Większa jest automatyka jazdy. Zupełnie inne, bardziej komfortowe jest sterowanie skrzynią biegów. W oparciu o małą dźwignię dokonywane są wszelkie

regulacje. Bardzo zwiększyła się widoczność. Siedzę wyżej, a duże szyby powodują, że mam swobodny i niczym nieograniczany widok na każdą stronę maszyny. Trochę czasu wymagało przyzwyczajenie się do nowej lokalizacji elektronicznych zegarów - na słupku kabiny. Większa ilość przełożeń pod obciążeniem w porównaniu z T121 przekłada się na większą elastyczność maszyny – powiedział nam Łukasz Zalewski.

Ciągnik także gwarantował wysoki komfort pracy dzięki amortyzowanej przedniej osi oraz kabinie. Mimo zbliżonej mocy w porównaniu ze swoim starszym bratem wykazywał większą siłę podczas pracy agregatem uprawowo – siewnym. Charakterystyka pracy silnika pozwalała na korzystanie z pełnej mocy silnika nawet przy niskich obrotach i pod dużym obciążeniem. •

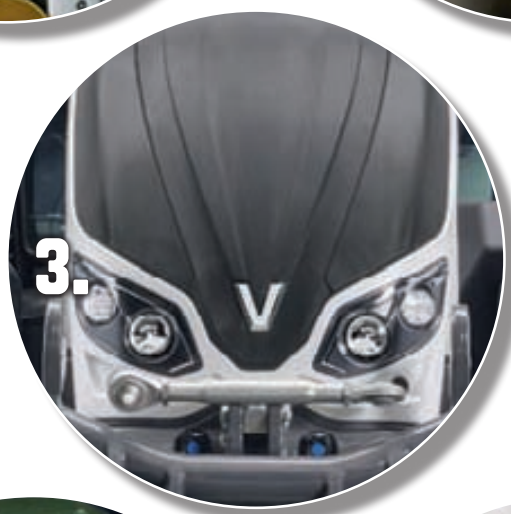
### Wizytówka gospodarstwa

Łukasz Zalewski wraz z ojcem Wojciechem prowadzą 40 ha gospodarstwo w miejscowości Paczkowo w gminie Swarzędz. W strukturze zasiewów znajdują się zboża, rzepak, pszenica, ziemniaki oraz cebula. Prowadzona jest też produkcja zwierzęca. Utrzymywanych jest ponad 20 szt. bydła opasowego. Główny ciągnik w gospodarstwie stanowi Valtra serii T z 2008 r. Maszyna imponuje stanem technicznym. Utrzymywana jest w surowym reżimie serwisowym. Olej i filtry są wymieniane 2–3 razy w roku. Na początku października licznik maszyny wskazywał 4,7 tys. przepracowanych motogodzin.

# CZY ROZPOZNASZ PRZÓD KAŻDEJ SERII MODELOWEJ VALTRA?

Sprawdźmy, czy naprawdę znasz modele Valtra! Czy można rozpoznać serie modelowe po wyglądzie przodu ciągnika? Nie jest to tak proste, jak mogłoby się wydawać.

**Wskazówka:** Zwróć uwagę na liczbę świateł, przypomnij sobie najnowsze premiery i zwróć uwagę na kolory!



## NOWE PRODUKTY NA CHŁODNE DNI ORAZ POMYSŁY NA PREZENTY



### KAPCIE 23 €

Ciemnoszare kapcie do użytku wewnątrz pomieszczeń.

Rozmiary: 40–42 V42803230

43–45 V42803231

46–48 V42803232

### BLUZA Z KAPTUREM V42804302–07

## 69 €

Zapinana bluza z kapturem z dużymi kieszeniami z przodu oraz kieszonką na piersi. Prążkowany brzeg dolny i mankiety. 20 mm paski odblaskowe na rękawach. 100 % poliester. Rozmiary: S–XXXL

### KURTKA Z DZIANINY V42804702–07

## 74 €

Zasuwane kieszenie boczne oraz kieszonka na piersi. Szeroko prążkowany brzeg dolny i mankiety. Logo Valtra nadrukowane z przodu oraz z tyłu. 100 % poliester. Rozmiary: S–XXXL



### ZESTAW SZKLANEK V42802500

## 19 €

Dwie szklanki do piwa o pojemności 0,5 litra w opakowaniu подарunkowym.



### TERMOS NA ŻYWNÓŚĆ V42801570

## 56 €

Pojemność 710 ml. Stal. Utrzymuje ciepłą żywność przez okres do 9 godzin i chłodną do 12 godzin. Górna część może być używana jako miska.



Zajrzyj na naszą stronę: [www.valtra.pl](http://www.valtra.pl)

Modele ciągników **Valtra**



### Seria F

MODELE	MOC KM*
F75	75
F85	85
F95	95
F105	105



### Seria A

MODELE	MOC KM*
A75	75
A85	85
A95	95
A105	105
A115	115
A125	125
A135	135

Wszystkie modele serii A są dostępne z przekładnią HiTech. Modele A75–A95 są również dostępne z przekładnią HiTech2, a modele A105–A115 z przekładnią HiTech4.



### Seria G

MODELE	MOC KM*	
	STANDARD	BOOST
G105	105	110
G115	115	120
G125e	125	130
G135	135	145

Wszystkie modele serii G dostępne są z przekładnią HiTech, Active lub Versu.



### Seria T

MODELE	MOC KM*	
	STANDARD	BOOST
T145	155	170
T155	165	180
T175e	175	190
T195	195	210
T215	215	230
T235	235	250
T235 Direct	220	250
T255	235	271

Modele serii T dostępne są z przekładnią HiTech, Active, Versu lub Direct za wyjątkiem modelu T255, który jest dostępny z przekładnią HiTech, Active lub Versu.



### Seria N

MODELE	MOC KM*	
	STANDARD	BOOST
N135	135	145
N155e	155	165
N175	165	201

Modele serii N dostępne są z przekładnią HiTech, Active, Versu lub Direct.



### Seria S

MODELE	MOC KM*	
	STANDARD	BOOST
S274	270	300
S294	295	325
S324	320	350
S354	350	380
S374	370	400
S394	400	405

\*ISO 14396



[www.facebook.com/ValtraPolska](http://www.facebook.com/ValtraPolska)



[www.instagram.com/ValtraPolska](http://www.instagram.com/ValtraPolska)



[www.valtraconnect.com](http://www.valtraconnect.com)



[www.youtube.com/valtrapolskavideo](http://www.youtube.com/valtrapolskavideo)