

Valtra Team

Magazyn Klientów Valtra • 1/2010

Nie tylko cena, nie tylko zużycie paliwa, lecz

Całkowita opłacalność Strona 12



**Cała wieś w
Norwegii jeździ
ciągnikami Valtra**

Strona 9

**T162 Versu
– 1000 godzin
w 6 tygodni**

Strona 10

**Valtra T202
Direct zdobywcą
Złotego Medalu**

Strona 18



Niezawodny ciągnik jest również wydajny, strona 12

Wstęp do Czytelników	3	Valtra jest drugą pod względem popularności marką	
Valtra N141 – 150 koni z czterech cylindrów	4	ciągników w Ameryce Południowej	16
Wysokiej jakości sprzęt przynosi oszczędności	6	Robot polowy EasyWheels opryskuje chwasty w kukurydzy	17
Firma i zespół AGCO Sp. z o.o.	8	Valtra T202 Direct zdobywcą Złotego Medalu Polagra 2010	
Serwis – wsparcie klienta po sprzedaży.....	8	Premiery	18
Cała wieś w Norwegii jeździ ciągnikami Valtra	9	Kolekcja Valtra – Tradycja i nowoczesność	19
Versu T162 – 1000 godzin w 6 tygodni	11	Ponad 33 000 godzin w codziennej eksploatacji	20
Nie tylko cena, nie tylko zużycie paliwa, lecz całkowita		Więcej komfortu i mocy	22
opłacalność	12	Old-timer: Volvo BM Valmet 305 i 405	23
Nawet w klasztorze Valtra czuje się jak u siebie	14		



**Praca ciągnikiem z
przekładnią bezstopniową
jest niezwykle przyjemna
Strona 6**



**Valmet 6400 w fabryce
forniru pracuje na
okrągło....
Strona 20**



**50 rocznica
fabryki Valtra
w Brazylii
Strona 16**



Drodzy Czytelnicy Valtra Team

To już kolejny rok obecności Valtry na polskim rynku i nadszedł dla nas czas, aby dołączyć do międzynarodowego zespołu wydającego magazyn Valtra Team, pisma skierowanego głównie do Klientów i Miłośników Valtry. Dotychczas magazyn wydawany był w różnych wersjach językowych, teraz również po polsku.

Chcielibyśmy skorzystać z okazji i podziękować Wam za zaufanie jakim nas obdarzyliście, planując swoją przyszłość z Valtrą i decydując się na wybór naszej marki. Ciągłe rosnąca liczba zadowolonych Użytkowników to dla nas nowe wyzwania, zobowiązujące nas do odpowiedzialności, by zawsze być na czas, tam gdzie nas potrzebujecie. Szczególnie teraz, gdy z powodu zmian na rynku maszyn rolniczych rozbudowujemy i weryfikujemy naszą sieć sprzedaży i serwisu. Ciągłe dążymy do podnoszenia jakości obsługi technicznej Waszych ciągników, zapewniając serwis w każdym zakątku kraju i dostawę części w ciągu 24h. Poprzez ciągłe podnoszenie kwalifikacji serwisantów naszych dealerów oraz bezpośrednie wsparcie ze strony Valtry zapewniamy bezpieczną eksploatację Waszych ciągników.

Valtra zawsze należała do czołówki producentów ciągników i była zorientowana na potrzeby Klienta, potrzeby agrobiznesu. Rozwiązania w naszych ciągnikach wyprzedzają dotychczas stosowane technologie, zapewniając atrakcyjną cenę zakupu i jeszcze niższe koszty eksploatacji i serwisu. Liczy się sumaryczny koszt inwestycji i bieżącej obsługi. Nasze ciągniki stworzone są do pracy, zapewniają najwyższy wskaźnik sprawności technicznej. Stosowanie oryginalnych części zamiennych i olejów zapewnia niezawodność i długą żywotność ciągnika.

Pomimo trendu do wytwarzania produktów o wspólnej platformie, Valtra pozostaje oryginalnym fińskim ciągnikiem. Skandynawskie korzenie, własne centra inżynierjno-konstrukcyjne Valtry i Sisu, produkcja głównych podzespołów ciągników w fabrykach w Finlandii to gwarancja dynamicznego rozwoju i wysokiej jakości naszych ciągników.

Dotychczasowe działania Valtry na polskim rynku to wielki sukces. Zdobyliśmy rzeszę zadowolonych Użytkowników. Rok 2010 będzie kolejnym rokiem budowania zaufania i zwiększania sprzedaży, podnoszenia jakości obsługi. Przyjeźdź na pokazy lub zaproś nas do siebie i przekonaj się, że nowa Valtra to znacznie więcej niż myślałeś, niż dotychczas doświadczyłeś! Ci, którzy testowali Versu, Directa lub S-kę nie mają już wątpliwości.

Chcemy dzielić się z Wami informacjami, doświadczeniem oraz opiniami użytkowników z Polski i różnych zakątków świata. Mamy nadzieję, że w kolejnych numerach nie zabraknie ciekawostek z Waszej przygody z Valtrą.

Takie i inne zagadnienia znajdziecie Państwo w tym i w kolejnych wydaniach Valtra Team.

Tymczasem zapraszamy do lektury.

Z wyrazami szacunku, w imieniu zespołu Valtra

Bogdan Rachwał
Dyrektor AGCO Sp. z o.o.

Valtra Team

Magazyn Klientów Valtra

Redaktor naczelna

Hannele Kinnunen, Valtra Inc.
hannele.kinnunen@valtra.com

Edycja

Tommi Pitienius, Valtra Inc.
tommi.pitienius@valtra.com

Wstęp do Czytelników

Truls Aasterud, Lantmännen Maskin AS
truls.aasterud@lantmannen.com
Carlos Villasante, Agco Iberia, S.A.
carlosvillasante@mad.agcocorp.com
Sylvain Mislanghe, Agco SA
sylvainmislanghe@fr.agcocorp.com
Lucy Jones, Agco Ltd.
lucyjones@uk.agcocorp.com
Kim Pedersen, LMB Danmark A/S
kim.pedersen@lantmannen.com
Bogdan Rachwał, Agco Sp. z o.o.
bogdan.rachwal@valtra.com
Astrid Zollikofer, Valtra Vertriebs GmbH
astrid.zollikofer@valtra.com

Wydawca Valtra Inc., Finland, www.valtra.com

Koordynacja Medita Communication Oy

Układ graficzny Juha Puiikkonen

Druk Acta Print Oy

Zdjęcia z archiwum Valtra, jeśli nie zaznaczono inaczej

Valtra N141

150 koni z czterech cylindrów

Valtra ma opinię ciągników trwałych i żywotnych. Stąd rynek z lekkim niedowierzaniem przyjął informację, że są produkowane ciągniki z silnikiem 4-cylindrowym o mocy znamionowej 150 KM. Ten przedział mocy kojarzył się przecież zawsze z silnikami 6-cylindrowymi. Już teraz, także z opinii użytkowników, widać jednak, że to zmniejszanie pojemności silnika wyszło Valtrze na dobre. Ponadto przekonują się do tego rozwiązania inni producenci.

Andrzej Kuryłowicz, z miejscowości Jaroszewo Pierwsze niedaleko Gniezna zakupił w 2008 roku Valtrę N141. Gospodarstwo wielkopolskiego rolnika nastawione jest na chów bydła mlecznego, dlatego duża część pracy to przygotowanie paszy. Przykładowo w jednym sezonie w gospodarstwie przygotowuje się 3–5 tysięcy bel sianokiszonki oraz silos z kiszonki

z kukurydzy z areálu ponad 20 hektarów. Dlatego potrzebny był mocny, a jednocześnie zwrotny, ciągnik. Syn Michał, który jest na piątym roku studiów rolniczych, namówił ojca na zmianę ciągnika właśnie na 4-cylindrową Valtrę N141 o mocy 150 KM. Wcześniej w gospodarstwie pracował 105-konny Pronar i niestety rolnik dłużej nie mógł go użytkować, gdyż w 70-hektarowym gospodarstwie przestawał sobie radzić z maszynami np. trzyczęściową zawieszoną siewnicą do kukurydzy Kemper lub obracalnym czterokobowym pługiem vario. Valtra na tyle wpasowała się w prace w gospodarstwie, iż od końca sierpnia 2008 do grudnia 2009 miała już nakręcone 900 motogodzin.

Pojemne serce

Pomimo iż pod maską N141 pracują tylko cztery gary, to są one całkiem solidne, gdyż ich pojemność wynosi 4,9 litra. Nieodparcie



Andrzej Kuryłowicz wybrał ten model Valtry, gdyż potrzebuje sporo mocy do współpracy z trójrzędową zawieszoną siewnicą Kemper. Do pracy z siewnicą nie używa układu do jazdy w tył, gdyż ma dobry dostęp do wszystkich przełączników. Z drugiej jednak strony mógłby lepiej doposażyć ciągnik w TwinTrac i wykonywać tę pracę rzeczywiście w wygodnej pozycji.

nasuwa się wrażenie, że pierwowzorem był silnik większy. To wrażenie ma solidne podstawy gdyż montowany w N141 SisuDiesel 49CWA to nic innego tylko zmniejszony o dwa cylindry Sisu 74CTA. Wskazują na to identyczne wymiary podstawowe silnika, czyli średnica i skok tłoka oraz identyczny układ wtrysku i doprowadzenie sprężonego i schłodzonego powietrza. Jednak tylko 360 kg masy suchego silnika i niecałych 5 ton gotowego ciągnika sprawia, że przy swojej mocy znamionowej rzędu 150 KM, ma on bardzo dobry stosunek masy do mocy wynoszący 33 kg/KM.

Użytkownik Valtry z Jaroszewa podczas większości pracy trzyma się górnej granicy obrotów ekonomicznych, tj. 1800 obr./min. Andrzej Kuryłowicz przyznaje, że świadomie nawet czasem używa do lżejszych prac polowych także N141. Według rolnika liczy się koszt wykonania uprawy. Szybsze wykonanie pracy przy mniej obciążonym ciągniku daje takie efekty, że przy uprawie poplonów rolnik zanotował momentami nawet poniżej 5 litrów na hektar uprawy. Jednak Andrzej Kuryłowicz przyznaje także, że kiedy potrzeba mocy to trzeba się też liczyć z odpowiednio dużym spalaniem. Tak właśnie jest przy zbiorze kukurydzy gdzie przy pełnym obciążeniu spalanie może wynosić nawet ponad 30 litrów na godzinę.

Od momentu zakupu zdarzyła się tylko jedna awaria. Odmówił posłuszeństwa czujnik obrotów wału korbowego. Jak mówi Andrzej Kuryłowicz: – Silnik stracił moc i nie wkręcał się powyżej 1800 obr./min.

Jak wyjaśnia Sebastian Karasiewicz niewchodzenie silnika na obroty było spowodowane automatycznym przestawieniem się w tryb bezpieczny pracy silnika po wykryciu braku reakcji ze strony czujnika. Serwis wymienił czujnik w ciągu jednego dnia bezpłatnie. Valtra według użytkownika nie jest kosztowna w utrzymaniu. Olej silnikowy powinien być wymieniany co 500 motogodzin. Przegląd przy tym przebiegu kosztuje niecałe 1200 złotych brutto. Przegląd na 1000 motogodzin to już koszt rzędu 5 tysięcy złotych brutto – ze względu na wymianę wszystkich filtrów i olejów oraz sprawdzenie elektroniki.



Na prawym panelu w wersji Advance Valtry N141 umieszczone są przełączniki tzw. Cruise, czyli po prostu tempomatu, zależnie od potrzeb utrzymywane mogą być obroty silnika lub prędkość jazdy.

HiTech i Advance

Najbogatsza przekładnia w ciągnikach serii N ma 36 biegów.

W taką przekładnię właśnie wyposażona jest N141 z Jaroszewa. Skrzynia ta stosowana jest nawet w ciągnikach 6-cylindrowych do 180 KM. U Andrzeja Kuryłowicza apetyt urosł w miarę jedzenia. Doświadczywszy przez ponad rok pracy ciągnikiem z trzema półbiegami rolnik z Jaroszewa jest przekonany, że gdyby miał taką możliwość wybrałby wersję z pięcioma. Niestety pięć biegów zmienianych pod obciążeniem ma tylko wersja Versu wprowadzona dopiero w 2009 roku. Teraz musi wystarczyć, że jego ciągnik jest wyposażony w sprzęgło HiShift, czyli możliwość zmiany mechanicznego biegu bez wciśnięcia sprzęgła. Na tylnej części głównej dźwigni biegów znajduje się przycisk. Jego wduszenie to jakby wciśnięcie pedału sprzęgła. Wtedy można swobodnie dźwignię przestawić w nowe przełożenie. Hydraulika sprawia, że odbywa się to płynnie.

Hydraulika na „115”

W „N” w wersji HiTech układ hydrauliczny jest sterowany mechanicznymi rozdzielaczami, natomiast w wersji, jaką ma Andrzej



Przedni TUZ to osprzęt coraz chętniej zamawiany do nowych ciągników także przez polskich rolników. Andrzej Kuryłowicz dzięki przedniemu podnośnikowi dociąga przód i przez to wykorzystuje w pełni możliwości trakcyjne ciągnika.

Kuryłowicz, hydraulika jest zasilana pompą tłoczkową o zmiennym wydatku (LS) i sterowana elektrozapornami. Joystick na podłokietniku pełni potrójną funkcję. Sterujemy nim tylnym lub przednim TUZ-em albo ładowaczem czołowym, jeśli jest na ciągniku. Valtra N141 Andrzeja Kuryłowicza jest wyposażona w przedni podnośnik. – Nie wyobrażałem sobie tego ciągnika bez przedniego TUZ – przekonuje Kuryłowicz – z racji zwartej sylwetki moja Valtra nie wykorzystałaby odpowiednio przedniego napędu przy cięższych narzędziach, jak pług z wałem doprawiającym. Dlatego dzięki podnośnikowi z przodu mogą go znacznie bardziej dociążyć niż samymi obciążnikami. Udźwig maksymalny przedniego TUZ w przypadku N121 i N141 to 3,5 tony.

Andrzej Kuryłowicz zamówił ciągnik na szerszym ogumieniu niż standardowe. Wybrał najszerze dostępne opony o rozmiarze 650/60 R38. W standardzie do największego modelu „N” oferowane są gumy 600/65 R38. Dopłata w stosunku do wyposażenia standardowego jest niewielka, a zysk na polu nie do przecenienia.

■ Tomasz Towpik

Rolniczy Przegląd Techniczny, luty 2010, Nr 2

Wysokiej jakości sprzęt przynosi

N142 Direct z przekładnią bezstopniową pracujący



Jean-Pierre de Wilde prezentuje swój ciągnik N142 Direct przygotowany do wysiewu nawozów.

Jean-Pierre de Wilde z powodzeniem łączy pracę rolnika w miejscowości Monampteuil położonej w departamencie Aisne (płn. Francja), z pracą kierownika sprzedaży w firmie AGCO Finance, obsługując klientów Valtry. Wymaga to dużych kompetencji, zdolności organizacyjnych i pasji.

Ten 41-letni rolnik/kierownik sprzedaży prowadzi podwójne życie zawodowe i w obu rolach wykazuje takie samo dynamiczne, skrupulatne i entuzjastyczne podejście do swych obowiązków. W swoim 95 hektarowym gospodarstwie uprawia buraki, pszenicę, bób i rzepak. Jednak w tygodniu Jean-Pierre de Wilde większość czasu spędza, podróżując po wschodniej Francji jako przedstawiciel AGCO Finance – finansowej siły napędowej sprzedaży ciągników Valtra.

– Każdego roku przejeżdżam około 80,000 km, od Le Havre do Carcassonne, wyjaśnia Jean-Pierre de Wilde i przyznaje, że podoba mu się odmienność wykonywanych zawodów i stabilność finansowa, którą zapewniają te dwie role.

– Dostępne dziś nowe technologie komunikacji umożliwiają szybką zmianę ról - rolnika i doradcy finansowego. Jedyne ograniczeniem są dwa tygodnie żniw latem, lecz nie jest to wielki problem, ponieważ w tym czasie moi klienci są zajęci tym samym, co ja.

Fakt, że dysponujemy obecnie prognozami pogody na następne siedem dni oznacza, że możemy odpowiednio zaplanować nasze spotkania z klientami, korzystając z pomocy usługodawcy, bez którego cała organizacja nie mogłaby działać.

Jako kierownik sprzedaży przejeżdża rocznie 80,000 km, stara się więc w pełni wykorzystać swój „wolny” czas w Monampteuil.

Więcej niż doradca finansowy

Gdy w 2005 roku Jean-Pierre de Wilde, wraz z bratem bliźniakiem, przejął połowę gospodarstwa rodziców w Aisne, znalazł sposób połączenia swoich zainteresowań finansami z wykształceniem rolniczym. Odszedł z banku, gdzie odpowiadał za rynki rolne, przepracował dwa lata u producenta sprzętu rolniczego i dopiero w roku 2007 roku podjął pracę w AGCO Finance.

– Moja rola polega na dostarczaniu rolnikom rozwiązań finansowych. Oferuję im doradztwo w zakresie podatków i finansów tak, aby mogli unowocześnić swój park maszynowy. Dokonuję transakcji z klientami we współpracy z dystrybutorami sprzętu, mówi.

Jednak Jean-Pierre de Wilde chce być kimś więcej niż dobrze poinformowanym doradcą finansowym. Posiadane wykształcenie pozwala mu wykazać jakie oszczędności i wzrost przychodów może przynieść rolnikowi zakup nowego ciągnika.

Niemniej jednak nie mógłby on prowadzić podwójnego życia bez wsparcia usługodawcy, w tym przypadku rolnika, który dzierżawi 100 hektarów gruntu. Jest nim Frédéric, który wykonuje część zasiewów, zajmuje się uprawą i dba o sprzęt.

– Zapewnia mi bezpieczeństwo. Mój brat i ja współpracujemy z nim od pięciu lat. Dzieli on swój czas między trzy gospodarstwa o łącznej powierzchni 360 hektarów. Opcja ta pozwala nam dzielić koszty wyposażenia i korzystać z wsparcia CUMA (kółko rolnicze) stworzonego przez siedmiu rolników.

oszczędności

w gospodarstwie produkcji zbożowej

System działa rzeczywiście jak dobrze nasmarowana maszyna. Pozwoliło to również bratu Jean-Pierre de Wilde podjąć drugą pracę na stanowisku dyrektora ds. sprzedaży firmy nasiennej.

– W obecnej sytuacji ekonomicznej, coraz bardziej powszechne staje się wykonywanie dwóch zawodów.

Mimo, że w czasie wolnym Jean-Pierre de Wilde pracuje w gospodarstwie, aby zapewnić osiągnięcie zaplanowanych zysków, pozostaje pasjonatem rolnictwa. Próbuje także znaleźć czas dla rodziny.

– Nie pracuję w niedziele; ten dzień spędzam z żoną i dwiema córkami. I mam także dwa tygodnie urlopu latem. Ten czas jest dla mnie święty!

Frédéric współpracuje ściśle z braćmi de Wilde. Zajął się świadczeniem usług dziesięć lat temu i nie wraca myślami do przeszłości. Dzięki swym kwalifikacjom może się zajmować wszystkim, nawet projektowaniem.

– Kluczowe znaczenie ma sprzęt wysokiej jakości. Jest to jedyna droga wiodąca do zmniejszenia kosztów w przedsiębiorstwie rolnym, stwierdza, patrząc z dumą na ostatni zakup Jean-Pierre'a de Wilde: 4-cylindrowy, 150-konny ciągnik Valtra N142 Direct, który był już wykorzystywany do orki i koszenia trawy na poboczach.

Wygodny, szczególnie w polu

Jean-Pierre bardzo poważnie podszedł do analizy przed podjęciem decyzji o zakupie, ponieważ potrzebował naprawdę uniwersalnego ciągnika (zarówno do wysiewu nawozów, jak i koszenia trawy na poboczach), który mógłby sprostać

zadaniu zastąpienia większej maszyny w przypadku awarii.

– Jeszcze mnie nie zawiódł. Mogę robić podorywkę pługiem 8-skibowym i pracować z 3-metrowym, długim agregatem uprawowo-siewnym. Jeśli musiałbym opisać moją nową Valtrę jednym słowem, powiedziałbym: komfortowa – szczególnie w polu, ale również na drodze.

Jean-Pierre zamówił swój ciągnik w systemie Valtra à la Carte. Ciągnik jest przygotowany do transmisji danych ISOBUS, posiada przednią oś z zawieszeniem hydropneumatycznym, amortyzowaną kabinę, skrętne błotniki, podnośnik przedni, oświetlenie robocze InfoLight i czarną, metalizowaną powłokę lakierniczą.

– Funkcja Autocontrol z kontrolą poślizgu (ACD) zapewnia dużą dokładność przy pracy z tylnym podnośnikiem, wyjaśnia dumny właściciel.

Jean-Pierre twierdzi, że N142 Direct, mimo zwartej budowy, jest wyposażony podobnie jak większe modele i dodaje:

– Z pewnością jest godnym przeciwnikiem ciągnika z silnikiem 6-cylindrowym o tej samej mocy!

Do prac przewidzianych na nadchodzącą wiosnę Jean-Pierre szuka szybkości i delikatności, aby nie dopuścić do zbyt dużego niszczenia struktury naturalnie wilgotnej gleby. Ciągnik wyposażony jest również w tylne opony o szerokości 580, które pozwalają minimalizować ugniatanie gleby.

Odpowiedź Jean-Pierre na pytanie dlaczego zamienił swój stary ciągnik, w którym miał już przekładnię bezstopniową, na nową Valtrę Direct, nasuwa mu się sama:

– Jeśli przyzwyczyłeś się już do przekładni bezstopniowej, nie chcesz zmiany, więc wolałem wybrać Direct niż Versu z 5 przełożeniami pod obciążeniem.

Potwierdza również, że marka Valtra ma dobrą opinię wśród rolników. Ciągniki uznawane są za solidne i niezawodne a marka jest naprawdę bliska klientom. N142 zakupiony został w firmie Messeant w Bazuel (na północy).

Jean-Pierre ma już kilka pomysłów na następne modele Valtra:

– Jeśli byłbym odpowiedzialny za projekt nowego ciągnika Valtra, jako podstawę przyjąłbym model serii N z 4-cylindrowym silnikiem o mocy 150 KM, pozostawił konstrukcję i dodał nową linię zewnętrzną. Wykorzystałbym nowoczesną kabinę, dodałbym nowy fotel dla pasażera i kilka luksusowych opcji np. chłodzony schowek lub pojemnik. Ciągnik wyposażony byłby w przekładnię DIRECT z nieznacznie wydłużonym zakresem C – do 25–27 km/h.

Gdy skończą się zimowe miesiące, ciągnik N142 Direct potrzebny będzie do wysiewu nawozu i przygotowania gleby pod buraki. Pracując dla CUMA (kółka rolnicze) ciągnik wykorzystywany będzie w transporcie z prędkością około 30 km/h wokół gospodarstwa. Jean-Pierre twierdzi, że N142 może pracować średnio od 500 do 600 motogodzin rocznie, ponieważ będzie wykorzystywany podczas żniw i zbioru buraków.

– N142 Direct zastąpił ciągnik z 6-cylindrowym silnikiem o mocy 130 KM i muszę przyznać, że byłem przyjemnie zaskoczony wygodą Valtry. Od początku wybrałem N142 Direct, ponieważ model miał opinię mocnego ciągnika, wyjaśnia Jean-Pierre. Na zakończenie powiedział również, że przekładnia jest łatwa w użytkowaniu a zastosowane technologie należą do najnowocześniejszych; ogólnie rzecz biorąc, korzystanie z ciągnika jest prawdziwą przyjemnością!

Wygląda na to, że Jean-Pierre de Wilde będzie mocno liczył na swój ciągnik Valtra N142 Direct, co pozwoli mu z powodzeniem pełnić obie role i funkcje.

■ Jean Batilliet

Ten kierownik ds. sprzedaży przejeżdża rocznie 80.000 km, stara się więc w pełni wykorzystać swój "wolny" czas w Monampeuil.



Firma AGCO Sp. z o.o. została założona w roku 2003, początkowo jako placówka fabryczna Valtra w Polsce pod nazwą Valtra Sp. z o.o.. Na początku firma zatrudniała tylko 3 osoby a Dyrektorem Spółki od momentu jej założenia został pan Bogdan Rachwał. Siedziba firmy znajduje się w Paczkowie, oddalonym o 15 km na wschód od Poznania, przy trasie Poznań-Wrzesnia. W początkowym etapie działalności firma skoncentrowana była na sprzedaży bezpośredniej, by z czasem przejść do stworzenia własnej sieci dealerskiej. Dzisiaj zatrudnia 21 osób- pasjonatów techniki rolniczej i współpracuje z siecią około 20 dealerów w całym kraju.

W wyniku zmian własnościowych w roku 2004 fińska Valtra została przejęta przez koncern AGCO, światowego producenta i dystrybutora maszyn rolniczych oraz części zamiennych.

Bazując na ugruntowanej pozycji Valtry w Polsce w zakresie ciągników kołowych, które z powodzeniem były sprzedawane od kilku lat przez firmę Valtra Sp. z o.o., AGCO podjęło decyzję o rozszerzeniu gamy produktów oferowanych na naszym rynku. W 2006 roku AGCO wprowadziło poprzez dotychczasowe struktury organizacyjne maszyny marki Challenger przeznaczone dla specjalistycznych gospodarstw rolnych. Wów-



Górny rząd: (od lewej): **Wojciech Stachowiak, Sebastian Karasiewicz, Grzegorz Wawrzynkiewicz, Zbigniew Markiewicz, Paweł Strzemiński, Bogdan Rachwał, Tomasz Kozubski, Wacław Wandelt, Ryszard Kościuszko, Anna Łukaszewska, Beata Reszka-Sygiel.**

Dolny rząd: (od lewej): **Wojciech Wiśniewski, Krzysztof Karwacki, Marcin Małecki, Michał Wawrzyniak, Magdalena Kononowicz, Kinga Zajdowicz, Dorota Bilecka, Przemysław Starzyński.**

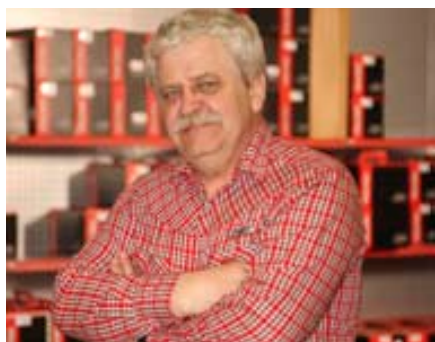
czas nazwa firmy została zmieniona z Valtra Sp. z o.o. na AGCO Sp. z o.o.. Oferta Challenger zawiera ciągniki gąsienicowe od 320 KM do 570 KM, szeroki zakres kombajnów zbożowych a ponadto niezwykle wydajne opryskiwacze samobieżne i maszyny do nawożenia. Valtra i Challenger dają użytkownikom możliwość optymalnego doboru maszyn, najkorzystniejszych dla technologii stosowanych w danym gospodarstwie.

Zapraszamy do naszej siedziby w Paczkowie przy ul. Poznańskiej 5. Pracujemy od poniedziałku do piątku w godz. 8:00-16:00. Zachęcamy też do odwiedzenia naszej strony internetowej www.valtra.pl i zapoznania się z najnowszymi informacjami na temat naszych ciągników i wydarzeń z życia firmy!

■ **Magdalena Kononowicz**

Serwis – wsparcie klienta po sprzedaży

Valtra, rozpoczynając działalność w Polsce postawiła na sprzedaż bezpośrednią, co oznaczało jednocześnie bezpośrednią obsługę posprzedażową klienta. Bezpośrednie usługi serwisowe oraz zaopatrzenie klientów w części zamienne. Biorąc pod uwagę, że firma oferowała swoje produkty na terenie całego kraju, spełnienie oczekiwań tych, którzy zaufali Valtrze



Grzegorz Wawrzynkiewicz,
Dyrektor Techniczny AGCO Sp. z o.o.

nie było najłatwiejsze. Na fakt, że udało nam się odnieść sukces w tym względzie złożyły się szereg okoliczności.

Pierwszą z nich było to, iż – jak to na początku – opiekowaliśmy się stosunkowo niedużą ilością ciągników. Dało nam to trochę czasu na zorganizowanie sprawnych kanałów dostaw części zamiennych oraz nawiązanie współpracy z kilkoma firmami wspomagającymi nas w zakresie obsługi technicznej. Dzięki temu mieliśmy też możliwość przeszkolenia naszego personelu oraz stopniowe zdobywanie doświadczeń.

Kolejną okolicznością jest fakt, że przyszło nam dbać o produkt najwyższej jakości, który nie nastęrcza większej ilości kłopotów natury technicznej.

Ostatnią okolicznością, o której należałoby wspomnieć jest czynnik ludzki, starannie dobrani pracownicy, z doskonałym przygotowaniem zawodowym i zaszczepionym poczuciem misji

do spełnienia. Nie sposób tutaj nie wspomnieć, że zawsze mogliśmy liczyć na wsparcie „profesorów”, naszych przyjaciół z Finlandii.

Zgromadzona wiedza, doświadczenia, spotkania z klientami na różnych płaszczyznach i stabilny personel pozwalają z optymizmem patrzeć w zmieniającą się perspektywę. Zmiana sposobu dystrybucji i stworzenie sieci dealerskiej oznaczało, że serwis, obok „starych” zadań związanych z obsługą bezpośrednią klienta, musiał sobie postawić szereg nowych celów do osiągnięcia.

Pracy wydaje się niemało ale mając drużynę złożoną z Przemka Starzyńskiego, Krzyszka Karwackiego, Tomka Kozubskiego, Ryszka Kościuszki, Wojtka Stachowiaka i Wojtka Wiśniewskiego można jej nie podać? A przecież ta drużyna jest też elementem większego zespołu, na którym zawsze można polegać.

■ **Grzegorz Wawrzynkiewicz**



Panuje ścisk, gdy prawie połowa z 40 ciągników Valtry spotyka się w słoneczny, zimowy dzień.



Valtra w samym sercu Skandynawii

Cała wieś w Norwegii jeździ ciągnikami Valtra

Wioska jest tak mała, że nie można jej znaleźć za pomocą GPS. Lecząc Arneberg, o kodzie pocztowym 2266, jest wystarczająco duża, aby stać się domem dla niezwykłej liczby starych i nowych ciągników Valtra.

Jeśli mieszkasz w Norwegii, prawdopodobnie jadalęs ziemniaki z miejscowości 2266 Arneberg. Mała wioska na południu Norwegii w gminie Åsnes hrabstwa Hedmark jest częścią Finnmark og znajduje się o rzut kamieniem od Szwecji – w sercu Skandynawii. Arneberg dostarcza znaczną część całej produkcji ziemniaków w Norwegii.

Jeśli jadalęs ziemniaki pochodzące z tej wioski, bardzo prawdopodobne jest, że rolnik, który je wyprodukował, jeździ ciągnikiem Valtra.

Duża koncentracja

– Myślę, że w wiosce mamy około 40 ciągników Valtra, dużych i małych, mówi Ola Vasaasen.

Ten sprzedawca ciągników Valtra z firmy Akershus Traktor przyniósł kawę i ciasto na małe spotkanie Valtry. Ponad połowa właścicieli ciągników Valtra z przyjemnością przybyła na spotkanie w mroźny, wietrzny dzień.

– Od dłuższego czasu mamy dużą liczbę ciągników Valtra w Arneberg, mówi Vasaasen.

Duża koncentracja oznacza praktyczną wyłączność. Valtra jest zdecydowanym liderem rynku w wiosce.

– Szczególnie popularna jest seria N, dodaje.

Ta sama marka

Bjørn Holstad prowadzi duże gospodarstwo w pofalowanym terenie. Dlatego wykorzystuje pełne możliwości aż trzech ciągników Valtra. Dzisiaj wszystkie trzy prezentowane są na spotkaniu Valtry. Bjørn posiada Valtrę 805 z 1988 roku, nową monstrualną Valtrę z serii N i sześćdziesięcioletnią maszynę serii T.

– Używam ich codziennie, mówi Holstad. Niezawodność i doskonały serwis są głównym powodem jego przywiązania do Valtry od roku 1984.

– I gdy będę potrzebował kolejnych ciągników, z pewnością zaletą pozostanie fakt, że wszystkie będą tej samej marki, jest przekonany.

Niezwykle prosta jazda

Mimo, że termometr pokazuje 22 stopnie poniżej zera, nie wygląda na to, aby mróz zatrzymał

silniki Valtra lub entuzjastę marki. Nawet najmłodszy nie przejmują się mrozem. Rodzeństwo, Gunnar (4) i Anna (5), są dobrze wyposażeni: mają ocieplane ubrania Valtry.

– Mamy w domu ciągnik na pedały. Ale nie długo zmieści się do niego tylko Gunnar, mówi Anna. Myśli, że upłynie jeszcze trochę czasu zanim będzie mogła przejąć od swego ojca, Steina Birkely'ego, prawdziwą Valtrę.

– Aby zapewnić wydajną pracę potrzebujemy dwóch ciągników Valtra, mówi Stein. Wierzy, że ciągniki są doskonałe do zadań związanych z produkcją kukurydzy.

– Ciągniki Valtra są niezwykle proste w użytkowaniu, dodaje.

Dobra obsługa

Dobry serwis ma istotne znaczenie dla rolnika, który oczekuje jak najmniejszej liczby przerw w pracy. Nie tylko lokalny dystrybutor ciągników Flisa Traktor serwisuje ciągniki Valtra. Gospodarstwa w Arneberg obsługują również specjalista serwisowy Lars Knøsen.

– Miejscowi rolnicy dobrze dbają o swoje Valtry, mówi.

■ Kalle Seip



Rolnicy w Arneberg dbają o swoje Valtry, mówi specjalista serwisowy Lars Knøsen.



Valtra ma solidne oparcie w Arneberg, wyjąśnia Ola Vasaasen z Akershus Traktor.

2266 Arneberg

jest małą wioską w gminie Åsnes, w hrabstwie Hedmark.

- **Wioska leży w Finnmark, dużym obszarze leśnym z ludnością rozrzuconą po obu stronach granicy między Norwegią a Szwecją.**
- **Nazwa rejonu pochodzi od fińskich imigrantów czyli „leśnych Finów”, którzy osiedlili się na tym obszarze w XVI i XVII wieku.**
- **Jest to wioska zdominowana przez rolnictwo.**
- **Produkuje m. in. duże ilości ziemniaków.**
- **Liderem rynku jest Valtra.**



Versu T162

1000h

Tej zimy Veijo Hyrkäs wykorzystywał swoją Valtrę T162 do licznych zadań, takich jak budowa drogi leśnej w terenie bagiennym w Taivalkoski. Choć jego ciągnik pracuje mniej w okresie zimowym, Veijo planuje wykorzystywać ciągnik Versu przez około 3000 do 4000 godzin w roku.

1000 godzin w 6 tygodni

Ciągnik Valtra T162 Versu, stanowiący własność firmy usługowej braci Veijo i Valto Hyrkäs z miasta Kuusamo w Finlandii, eksploatowany jest bardzo intensywnie. W ciągu pierwszego półtora miesiąca użytkownika ciągnik przepracował ponad 1000 godzin.

– Wykorzystywaliśmy nasz nowy ciągnik Versu do stawiania słupków do oznaczania dróg w północnej Finlandii w ramach przygotowania do nadchodzącego sezonu odśnieżania. Pracowaliśmy prawie na okrągło, mówi Veijo Hyrkäs.

Ciągnik eksploatuje ekipa złożona z sześciu operatorów, którzy pracują w zespołach dwuosobowych, w których jeden jest kierowcą, a drugi obsługuje maszynę podłączoną z tyłu ciągnika. Maszyna wykonuje otwór w ziemi i wbija słupkę. Słupki stawiane są obok drogi w odstępach około 70 metrów od siebie.

– Praca stanowi dość poważne obciążenie dla przekładni i hamulców i wymaga częstego zatrzymywania, przyspieszania do 40 km/h i ponownego hamowania. Takie rutynowe operacje powtarzane są całą dobę przez około dwa miesiące.

Ciągnik Valtra T130, wykorzystywany przez tą firmę usługową do takiej samej pracy, w ciągu ostatnich 4 lat przepracował już 12,000 motogodzin.

– Nasz nowy Versu zużywa jeszcze mniej paliwa. 160-litrowa hydraulika (z pompą tłocz-

kową o zmiennym wydatku) jest bardziej wydajna niż pompa zębata. Wcześniej wprowadziliśmy silnik na znacznie wyższe obroty, a teraz wystarcza 1,200 obr./min. Oczywiście, odpowiednio zmniejszyły się też odgłosy pracy silnika.

Stawianie słupków do oznaczania dróg trwa około dwa miesiące a później ciągniki będą używane do odśnieżania. Będą również wykorzystywane do transportu, koszenia trawy na poboczach i konserwacji dróg żwirowych. Między innymi ciągniki wykoszą trawę na

poboczach drogi od Hyvinkää na południu do Nuorgam na północy Finlandii.

Ulubieniec operatorów

Oprócz ciągnika Versu, który przepracował już 1,000 godzin, Veijo i Valto Hyrkäs posiadają jeszcze inne ciągniki: jeden, nawet nowszy Versu i dwa ciągniki Valtra T130, jeden model 6600 oraz model 6400. Firma posiada również dwie ciężarówki i cztery koparki. W szczytowym sezonie zatrudnia 21 pracowników, a przez cały rok 11. Bracia kupili firmę usługową od ojca w 1999 roku, gdy w parku maszynowym były już dwa ciągniki Valmet.

Według braci, nowe ciągniki Versu dobrze radziły sobie w ciężkich pracach. Stawianie słupków jest zwykle bardzo wymagającym sprawdzianem dla tarcz hamulcowych, lecz nowy model nie pokazał żadnych oznak słabości. Operatorzy ciągnika również bardzo polubili pracę z nowym modelem Versu. Na początek jesieni firma zamówiła już model Valtra serii T Advance, ale gdy kierowcy zaczęli jeździć modelami Versu, przekonali braci do zmiany zamówienia z Advance na Versu.

■ Tommi Pitenius

– **Dzięki nowej 160-litrowej hydraulice zużycie paliwa spadło o połowę, podkreślają Veijo Hyrkäs i Jari Saavaniemi.**



Nie tylko cena, nie tylko zużycie paliwa, lecz **Całkowita opłacalność**

Koszty operacyjne ciągnika nie zależą jedynie od ceny zakupu, lecz również od jego mocy, kosztów eksploatacji oraz gotowości do pracy.



Zakup ciągnika jest poważną decyzją. Najważniejsze jest oczywiście dobranie ciągnika, który zapewnia najlepsze parametry w połączeniu z niskimi kosztami eksploatacji. Przy porównywaniu ciągników należy wziąć pod uwagę dziesiątki uwarunkowań. Poszczególne czynniki mają różne znaczenie. Potrzeby zmieniają się w zależności od regionów, profilu gospodarstw a w szczególności różnych zastosowań i zadań. Istnieje małe prawdopodobieństwo, że sąsiad lub jakkolwiek inna osoba poda Ci właściwą odpowiedź. Możliwość dostosowania ciągnika Valtra do Twoich potrzeb i zamówienia go w odpowiedniej konfiguracji bezpośrednio w fabryce ułatwia znalezienie maszyny idealnej do Twojej pracy – ciągnika, któremu nic nie brakuje, lecz także bez zbędnego wyposażenia i nieprzydatnych funkcji, za które musiałbyś płacić.

Przy szacowaniu kosztów nowego ciągnika, najpierw przychodzi na myśl jego cena i zużycie paliwa. Jednak w ogólnym rozrachunku niekoniecznie są to najważniejsze czynniki.

– Dla określenia całkowitej opłacalności najważniejsze znaczenie ma to, czy ciągnik będzie mógł wykonywać zadania, do których został zakupiony. Nawet tani ciągnik jest

kosztowny, jeśli stoi bezczynnie lub nie może wykonać stawianych przed nim zadań. Ciągnik, który wydaje się drogi, może szybko zapewnić zwrot różnicy ceny, jeśli może działać w każdych warunkach, nawet gdy postawione zostaną przed nim całkowicie nowe zadania. Wymiana ciągnika co rok nie jest ani zasadna ani popularna, nawet jeśli rolnik zwiększa powierzchnię gospodarstwa lub rozważa świadczenie nowych usług, wyjaśnia **Timo Mattila**, Product Marketing Manager w firmie Valtra.

Ciągnik, który jest zbyt duży lub zbyt mały w porównaniu z zadaniami jest nieekonomiczny. Stałe koszty związane z dużym ciągnikiem, który nie jest odpowiednio wykorzystywany, są zbędnym ciężarem. Z drugiej strony, jeśli nawet nowoczesne ciągniki radzą sobie nieźle z dużymi maszynami, w przypadku używania mniejszych narzędzi czas wykonywania zadań jest zbyt długi, co pociąga za sobą wyższe koszty operacyjne i zużycie paliwa.

Nie kupujesz wiertarki, kupujesz otwór

Stare przysłowie mówi, że nie kupujesz wiertarki, lecz otwór, który wiertarka może wyko-

nać. To samo dotyczy sprzętu rolniczego. Celem jest roztrząsanie obornika, wycięcie drzew lub zaoranie pola a nie zakup nowego ciągnika.

– Coraz bardziej popularne stają się maszyny samobieżne, przeznaczone do naturalnego roztrząsania obornika, oprysku i zbioru zielonek. Nawet jeśli wydajność specjalistycznej maszyny jest wyższa, niż maszyny połączonej z ciągnikiem, całkowity koszt może nadal być niższy. Jednak główną wadą maszyn samobieżnych jest ich wysoka cena zakupu. Koszty inwestycyjne maszyny, która przez większą część roku stoi bezczynnie mogą być bardzo wysokie, mówi Mattila.

Innym ważnym czynnikiem, który należy brać pod uwagę, jest fakt, że do sprawnego działania specjalistyczne maszyny wymagają dobrego parku maszynowego i solidnej infrastruktury. Wydajność samobieżnych kombajnów zielonkowych może być bardzo wysoka, lecz wykorzystanie ich nie ma sensu, jeśli zielonka dostarczana jest do silosu za szybko i brak jest czasu na jej prawidłowe ugniecenie. W rezultacie cierpi na tym jakość.



Czynnikami związanymi z wydajnością ciągnika są także komfort i ergonomia pracy. Oczywiście, że klienci wydają wiele na te udogodnienia tak, aby ich praca była przyjemniejsza i bezpieczniejsza. Wzrasta też wydajność pracy, jeśli operator może dłużej zachować świeżość i koncentrację.

Weź pod uwagę koszty operacyjne w całym okresie eksploatacji

Podczas dyskusji o kosztach eksploatacji ciągnika uwaga skupia się zwykle na zużyciu paliwa. W rzeczywistości zużycie paliwa nie jest czynnikiem, który decyduje o całkowitych kosztach. Potencjalne oszczędności uzyskane na paliwie są nawet mniejsze. Wszystkie nowoczesne silniki wysokoprężne zużywają prawie taką samą ilość paliwa na kilowat mocy. Źródłem większych oszczędności mogą być koszty inwestycyjne i wydajność pracy. Znaczne oszczędności można również uzyskać dzięki niezawodności, trwałym silnikom i wydłużonym okresom między czynnościami obsługowymi.

Silniki Valtra (AGCO SisuPower) przeznaczone są specjalnie do pracy w terenie. Te solidne

silniki oferują długą żywotność, wysoki moment obrotowy i doskonałą niezawodność.

Niezawodny ciągnik przynosi dochód, zepsuty kosztuje

Niezawodność jest ważnym składnikiem całkowitych oszczędności. Działający ciągnik przynosi dochód, a nie działający – straty.

– Niezawodność lub jej brak może oznaczać tysiące a nawet dziesiątki tysięcy złotych. Łatwo jest obliczyć, ile kosztują naprawy i brak przychodów, jeśli maszyna jest bezużyteczna przez tydzień w szczycie sezonu. Biorąc pod uwagę potencjalne straty z powodu jakości lub wielkości zbioru, cena może być naprawdę wysoka, dodaje Mattila.

Na niezawodność składa się wiele czynników: sam ciągnik, niezawodna i dostępna sieć serwisowa oraz użytkownik. Potencjalne koszty awarii można również porównać z kosztami serwisowania i obsługi codziennej. Pomoże to zrozumieć znaczenie właściwej i regularnej dbałości o własny ciągnik.

■ Tommi Pitenius

Regularna obsługa techniczna pozwala utrzymać Twój ciągnik w znakomitej kondycji i chroni przed pojawieniem się nieprzewidzianych problemów w momencie gdy traktor jest Ci najbardziej potrzebny.



Nawet w klasztorze *Valtra* czuje się jak u siebie



*Przekazanie T171 HiTech, z przodu od lewej:
Ludger Heydler, Area Manager of Valtra Vertriebs GmbH,
Brat Richard Schmidt OSB, ekonomista i opat Klasztoru
Planksketten, Markus Neger, Neger Landtechnik*



Opactwo Benedyktynów Plankesetten, wytypowane przez Federalne Ministerstwo Środowiska do realizacji „pilotażowego programu rolnictwa ekologicznego”, służy jako model dla innych gospodarstw w regionie i w kraju. Jest prawdziwym przykładem rolnictwa ekologicznego.

Kompleks klasztorny znajduje się w rejonie między Norymbergą, Regensburgiem a Ingolstadt. Dzięki romańskiemu kościołowi i barokowemu klasztorowi kompleks jest zabytkiem klasy krajowej. W ostatnich latach opactwo



Zwiedzający mogą kupić produkty organiczne w sklepie należącym do klasztoru.

konsekwentnie rozwijało gospodarstwo ekologiczne i zyskało znaczenie w kraju dzięki wyjątkowej koncepcji samowystarczalności regionalnej. Głównym założeniem koncepcji jest względna niezależność klasztoru od otoczenia w zakresie zabezpieczenia dostaw.

Gospodarstwo klasztorne całkowicie wdrożyło metody ekologiczne w roku 1994. Jednak przejście na metody ekologiczne na 120 hektarach nie było łatwym przedsięwzięciem. Areal gospodarstwa podzielony jest na 100 hektarów gruntów ornyczych, 20 hektarów łąk i 5 hektarów zabudowań gospodarczych i innych. Grunty uprawiane są wyłącznie przy użyciu ciągników Valtra. Gospodarstwo posiada model 6400 (>10,000 motogodzin), 8400 (7,000 motogodzin), 8450 (6,000 motogodzin) i od września 2009 także T171 HiTech. Areal wykorzystany jest następująco: orkisz (17 ha), jęczmień słodowy (16 ha), pszenica browarnicza i chlebowa (10 ha), bób (6 ha), groch (6 ha), ziemniaki (5 ha), kukurydza (5 ha), owies (5 ha) i słonecznik (1 ha). Inwentarz żywy składa się z około 45 dojnych krów i około 100 tuczników. Innym filarem gospodarstwa jest przyklasztorna uprawa warzyw i owoców, zarządzana zgodnie z wytycznymi Bioland. Obejmuje szklarnie o powierzchni 1200 m², 1,5 ha otwar-

tych gruntów pod uprawę warzyw w 4 hektary sadu. W nieużywanych piwnicach do składowania piwa uprawiana jest cykoria.

Główne produkty gospodarstwa są w większości przetwarzane i zużywane w klasztorze. Ubój trzody i przetwórstwo mięsa odbywa się w całości w rzeźni klasztornej. Większość zbóż wykorzystywana jest w browarze Riedenburger do produkcji trzech gatunków piwa, w tym marki własnej klasztoru. Surowcem dla piekarni klasztornej jest mąka ze zbóż chlebowych z własnego gospodarstwa. Dużym konsumentem produktów gospodarstwa, głównie ziemniaków i warzyw, jest kuchnia klasztorna. Produkty rolne dostępne są również w sklepie przyklasztornym. Wszystko to świadczy o regionalnej niezależności.

Klasztor zachowuje znaczną niezależność również w zakresie gospodarki leśnej. Las zajmuje powierzchnię około 60 hektarów. Większość pozyskanego drewna wykorzystywana jest w różnych przedsięwzięciach budowlanych. Klasztorna stolarnia produkuje z tego drewna okna, drzwi, meble itd. Niewielkie ilości drewna w postaci wiórów spalane są w instalacji grzewczej klasztoru.

■ Thomas Lehmann



Valtra jest znana w Brazylii, szczególnie ze swoich dużych ciągników, które są szeroko stosowane na przykład na plantacjach trzciny cukrowej.

Valtra
do Brasil
50
years

Valtra jest *drugą* pod względem popularności marką ciągników w Ameryce Południowej

W styczniu fabryka „Valtra do Brasil” w Mogi das Cruzes, produkująca ciągniki Valtra na rynku Ameryki Łacińskiej, obchodziła 50 rocznicę powstania. Przez ostatnie pół wieku Valtra zdobywała zaufanie brazylijskich rolników. Dzisiaj Valtra jest drugą pod względem popularności marką ciągników w Ameryce Południowej.

Historia Valtry w Brazylii rozpoczęła się w latach 50-tych ubiegłego wieku, kiedy fińska firma – wówczas znana jako Valmet – rozpoczęła eksport ciągników do Brazylii. W latach 1959–1960 z Finlandii do Brazylii wyeksportowano 1,250 ciągników Valmet 33D.

Chociaż początki eksportu do Brazylii były obiecujące kraj ten planował rozwój własnej, narodowej produkcji ciągników. Dlatego brazylijski rząd zaprosił producentów ciągników do przedstawienia ofert na otwarcie nowych fabryk w Brazylii. Firma Valmet sporządziła własne plany w rekordowym tempie i wygrała przetarg.

Firma Valmet do Brasil została zarejestrowana w styczniu 1960, adaptując infrastrukturę byłej

fabryki włókienniczej w miejscowości Mogi das Cruzes, położonej około 70 kilometrów od centrum São Paulo w kierunku Rio de Janeiro. Pierwszy ciągnik Valmet przeznaczony do produkcji zaprezentowano 14 grudnia 1960 roku. Było to znaczące osiągnięcie, biorąc pod uwagę fakt, że Valmet w Finlandii rozpoczął działalność w branży ciągników zaledwie dziewięć lat wcześniej, a działalność w Brazylii – przed rokiem.

Lata 60-te ubiegłego wieku to niespokojne lata dla Brazylii. W roku 1964, po wojskowym zamachu stanu rząd wprowadził zamrożenie cen, które stanowiło nowe wyzwanie również dla przemysłu ciągnikowego. Ten stan rzeczy doprowadził do zaprzestania produkcji przez 3 z 6 fabryk ciągników w Brazylii, ale Valmet przetrwał.

Lata 70-te to okres wzrostu dla fabryki Valmet do Brasil. W roku 1973 wprowadzono serię Linha 73, a tradycyjną czerwień marki zastąpiono kolorem żółtym – który nadal jest najpopularniejszym kolorem dla ciągników Valtra w Brazylii. Rozbudowano fabrykę ciągników i w roku 1977

Valmet do Brasil wyprodukował 15,000 ciągników.

Lata 80-te rozpoczęły się od wprowadzenia nowej serii, Linha 8, w lipcu 1981. Valmet wprowadził również pierwszy brazylijski ciągnik z napędem na 4 koła, model 118-4.

Model ten zapewnił podstawy firmie Valtra do zajęcia obecnej czołowej pozycji na brazylijskim rynku wśród dużych ciągników. W roku 1983 Valmet wprowadził model 138-4 Turbo, pierwszy brazylijski model wyposażony w silnik z doładowaniem i napęd na cztery koła.

W roku 1992 fabryka Valmet do Brasil rozpoczęła stosowanie silników Sisu, oprócz jednostek MWM. Decyzja ta doprowadziła po dwóch latach do rozpoczęcia montażu silników w Brazylii.

Brazylijskie rolnictwo zostało dotknięte recesją w połowie lat 90-tych. W kryzysie, firma Valmet do Brasil przetrwała dzięki wprowadzeniu tej samej strategii, którą wdrażano w Europie. System zamówień “pod klienta” został wprowadzony w Brazylii w roku 1996 i otrzymał lokalną nazwę “O Trator Combinado”. W tym samym czasie fabryka Valmet do Brasil zaczęła oferować opcje kolorystyczne.

W pierwszej dekadzie XXI wieku do produkcji skierowano trzy serie: lekką BL, średnią BM i serię BH o podwyższonej wytrzymałości. W końcu 2006 roku rynek ciągników w Brazylii ożywił się. Poprawa ta przyniosła największe korzyści firmie Valtra do Brasil, która tradycyjnie kontrolowała około 50 % rynku ciągników na plantacjach cukru.

W roku 2007 firma wprowadziła linię kombajnów zbożowych, które są produkowane we współpracy z firmą macierzystą AGCO, w fabryce w Santa Rosa. Pod koniec dekady sytuacja ekonomiczna zaczęła się ponownie pogarszać, ale w ostatnich miesiącach uległa poprawie.



Uroczystość 50 rocznicy „Valtra do Brasil” obchodzona była w styczniu w Mogi das Cruzes.

■ Tommi Pitenius

Robot polowy EasyWheels opryskuje chwasty w kukurydzy

Ciągniki wyposażone w zespół kierowania automatycznego Auto-Guide i układ zarządzania na uwrociach U-Pilot mogą już praktycznie pracować same, prawie bez udziału operatora. Jednak ze względu na bezpieczeństwo, ograniczenia stawiane przez przepisy i inne aspekty, bardziej prawdopodobne wydaje się, że w przyszłości automatyczne roboty polowe będą mniejsze niż ciągniki. Ponadto, te niewielkie roboty nie będą przeznaczone do orki, sadzenia ani zbioru lecz będą wykonywać takie zadania specjalistyczne, jak indywidualny oprysk chwastów, rozciąganie węży nawadniających i siew precyzyjny- obecnie nieosiągalne dla maszyn rolniczych.

– Robot polowy EasyWheels zdobył srebrny medal w międzynarodowych zawodach robotów polowych w Holandii w 2009 roku. W zawodach roboty musiały niezależnie poruszać się i wykonywać manewry na polu uprawnym. Na polu rozrzucone były zielone piłki golfowe, które symulowały chwasty. Roboty musiały znaleźć piłki i opryskać je herbicydami, wyjaśnia Timo Oksanen, pracownik naukowy Wydziału Automatyki i Technologii Systemów Politechniki w Helsinkach, który kierował zespołem.

Robot EasyWheels jest wynikiem wspólnego projektu studentów z Politechniki Helsińskiej i Wydziału Technologii Rolnictwa Uniwersytetu w Helsinkach. Corocznie te dwie wyższe uczelnie organizują wspólny projekt, w którym biorą udział studenci inżynierii i rolnictwa. Niektóre roboty polowe od lat biorą udział w zawodach, są jedynie udoskonalane. Jednak zespoły z Finlandii corocznie budują całkowicie nowego robota dla celów dydaktycznych.

– Dodatkowe punkty w zawodach zyskujemy za niski koszt. Razem wszystkie elementy robota EasyWheels kosztują poniżej 2000 euro, mówi Oksanen.

EasyWheels wyposażony jest w sterowane cztery koła, kamerę, czujniki odległości pracu-

jące w podczerwieni i czujniki ultradźwiękowe umieszczone na wszystkich czterech narożnikach – trochę podobnie, jak w systemach wspomaganie parkowania w samochodzie. Robot przetwarza te wszystkie informacje przy wykorzystaniu fuzji sensorycznej. Badając otoczenie na wiele sposobów, robot może poruszać się wzdłuż rzędów kukurydzy i znajdować zielone piłki golfowe, nawet częściowo zasłonięte liśćmi kukurydzy, lepiej niż roboty działające w oparciu o sygnał z jednego czujnika.

– Specjalną cechą robota EasyWheels jest możliwość pracy w obu kierunkach – tak, jak ciągniki Valtra wyposażone w układ jazdy tyłem TwinTrac. Robot po prostu obraca obiektyw kamery w kierunku, w którym zamierza się poruszać. Ma konstrukcję modułową, więc przednie i tylne osie oraz silnik można wymienić w ciągu kilku minut, dodaje Oksanen.

■ Tommi Pitenius



Robot polowy EasyWheels

- Wspólny projekt studentów z Politechniki Helsińskiej i Uniwersytetu w Helsinkach
- Nagrodzony srebrnym medalem na Międzynarodowych Zawodach Robotów Polowych w Holandii
- Posiada zdolność do niezależnego wykonywania manewrów w polu oraz identyfikacji i oprysku chwastów
- Głównym sponsorem projektu jest firma Valtra

Robot polowy EasyWheels, sponsorowany przez firmę Valtra, zdobył srebrny medal w międzynarodowych zawodach robotów polowych w Holandii w 2009 roku.





Zdobywca Złotego Medalu Polagra 2010 Premiery, Valtra T202 Direct.



Stoisko AGCO Sp. z o.o., Polagra 2010 Premiery.

Valtra T202 Direct zdobywcą Złotego Medalu Polagra 2010 Premiery

14 lutego zakończyły się trwające cztery dni Międzynarodowe Targi Mechanizacji Rolnictwa Polagra-Premiery oraz Salon Kontraktacji Ogrodniczych Pro-Horti. Mamy przyjemność poinformować Państwa, że ciągnik Valtra T202 Direct otrzymał na nich Złoty Medal MTP a stoisko AGCO Sp. z o.o. zostało uhonorowane prestiżową nagrodą Acanthus Aureus.

To największa polska impreza skupiająca producentów, sadowników, warzywników, specjalistów i praktyków branży rolniczej oraz ogrodniczej całej Europy. Zaprezentowano ponad 200 rynkowych nowości – zarówno jeśli chodzi o maszyny i urządzenia, jak i naj-

nowsze rozwiązania techniczne oraz technologiczne branży. W tym roku do stolicy Wielkopolski zjechało ponad 40 tysięcy profesjonalnych zwiedzających.

Złoty Medal MTP przyznawany jest najlepszym produktom eksponowanym na Międzynarodowych Targach Poznańskich. Ma uznaną tradycję i renomę, a w powojennej historii Targów Poznańskich przyznawany jest od 1979 roku i cieszy się dużym uznaniem wystawców krajowych i zagranicznych.

Statuetką Acanthus Aureus nagradzane są stoiska najlepiej zaprojektowane i przygotowane do realizacji strategii marketingowej firmy podczas targów. Celem konkursu jest wyróżnienie najlepszych rozwiązań architektonicznych i graficznych, które sprzyjają bezpo-

średniej komunikacji z klientem i podkreślają pozytywny wizerunek firmy.*

W dniach od 12 do 14 marca 2010r w Kielcach odbyły się również jedne z największych i najchętniej odwiedzanych targów rolniczych w Polsce- Targi AGROTECH. W tym roku przebiegły one pod znakiem rekordów. Liczba zwiedzających przekroczyła 40 000, a powierzchnia wystawy 40 000 metrów kwadratowych. Targi zgromadziły ponad 500 wystawców z 18 krajów z całego świata. Wystawę otworzył Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi Marek Sawicki.

Na targach AGROTECH, jak co roku, można było obejrzeć nowoczesny sprzęt i wyposażenie dla rolnictwa, m.in. wszystkie marki ciągników rolniczych dostępne na polskim rynku oraz szeroką gamę sprzętu rolniczego, prezentowane przez polskich producentów i dealerów zagranicznych koncernów.**

Firma AGCO Sp. z o.o. zaprezentowała na swoim stoisku w Pawilonie A ciągniki Valtra, modele: S352, T202 Versu, N142 Direct, N121 z zabudową Kronos, N92 HiTech oraz A92 z ładownicą Valtra V35 i maszyny marki Challenger.

■ Magdalena Kononowicz

Dyrektor AGCO Sp. z o.o. Bogdan Rachwał odbierający Złoty Medal MTP za ciągnik Valtra T202 Direct.



Marketing Manager AGCO Sp. z o.o. Magdalena Kononowicz odbierająca nagrodę Acanthus Aureus.



* Źródło: strona internetowa targów Polagra Premiery: www.polagra-premiery.pl

** Źródło: strona internetowa Targów Agrotech: www.targikielce.pl

Kolekcja Valtra

Tradycja i nowoczesność

Kolekcja Valtra (Valtra Collection) jest rezultatem długotrwałych prac, które rozpoczęły się prawie 2 lata przed jej wprowadzeniem na rynek. Po raz pierwszy zaprojektowanie tej, zmieniającej się co dwa lata kolekcji, powierzono jednej profesjonalistce. Była nią projektantka Kaisa Syväsalmi z Finlandii, która od lat projektuje odzież sportową.

Kaisa Syväsalmi, pracująca wcześniej jako główny projektant dla fińskiej firmy Halti przeszła do Kolekcji Valtra z wielkim entuzjazmem. Punktem wyjścia dla jej prac projektowych był zamysł stworzenia ubrań funkcjonalnych, nadających się do pracy w każdych warunkach pogodowych. Syväsalmi, która kocha ruch na świeżym powietrzu, chciała wprowadzić nowy i młodzieżowy styl, bez narażania na szwank naszego dziedzictwa.

Głównymi odbiorcami kolekcji Valtra są właściciele ciągników Valtra i członkowie ich rodzin. To bardzo szeroki krąg klientów, ponieważ główna grupa wiekowa odbiorców to młodzi rolnicy i starsi właściciele ciągników Valtra. Kaisa Syväsalmi z radością podjęła się zaprojektowania kolekcji dla kilku pokoleń i chętnie wprowadziła nowe i młodzieżowe detale do kolekcji.

Inspiracja z fabryki i jej historii

Projektantka zaczerpnęła inspiracji zagłębiając się w historię Valtra i zwiedzając fabrykę w Suolahti. Z chęcią przeniosła język projektowania Valtry na nowe ubrania w Valtra Collection. Na przykład, pomyśli na nowy płaszcz zimowy wpadł jej do głowy gdy siedziała w ciągniku. Podszewka płaszcza przynosi na myśl wnętrze kabiny. Powtarza się nawet wzór z oparcia fotela! Zewnętrzna strona płaszcza odzwierciedla opływowy kształt ciągnika. Po wyborze i udoskonaleniu produktów, kolejnym etapem było zaplanowanie produkcji. Końcowego doboru materiałów dokonano po wyprodukowaniu pierwszych egzemplarzy. Syväsalmi była również aktywnie włączona w ten etap projektu i analizowała prototypy produktów.

Ubrania do pracy i zabawy

Po raz pierwszy produktom w Kolekcji Valtra nadano nazwy własne. Nazwy te przywołują



Valtra Collection już od 10 lat oferuje rodzinom ubrania i akcesoria do pracy i rekreacji a ich sprzedaż rośnie z roku na rok. Wszystkie produkty z kolekcji Valtra są niezwykle oryginalne i wykonane z materiałów wysokiej jakości. W asortymencie kolekcji są produkty Valtra na zimę i lato, do pracy i zabawy! Projektantka aktualnej Kolekcji Valtra projektowała wcześniej ubrania dla znanych fińskich marek: Halti, Luhta i Rukka.

historię Valtry, jak na przykład Tourula, miejsce poprzedniej siedziby firmy, i Mezzo- nazwę klasycznego modelu ciągnika. Tak, jak ciągniki Valtra, produkty w Kolekcji Valtra są najwyższej jakości. Artykuły są podzielone na trzy kategorie. Valtra Farmer to tradycyjne ubrania i akcesoria, jak również ubrania robocze. Z kolei Valtra Performance to ubrania młodzieżowe do aktywnego wypoczynku, na przykład kurtka z Goretexu o nazwie Ilmari, która jest idealna na każdą pogodę. Valtra Pulling to produkty dla

fanów Tractor Pullingu. Kolekcja Valtra obejmuje również akcesoria, prezenty i zabawki.

Aby obejrzeć wszystkie artykuły Kolekcji Valtra zajrzyj na naszą stronę www.valtra.pl.

Informacje na temat cen poszczególnych produktów i złożenie zamówienia pod numerem tel. (61) 662 90 55 lub (61) 662 90 59.

Nowa Kolekcja Valtra na lata 2011–2012 zostanie zaprezentowana już jesienią tego roku!

■ Heidi Kämäräinen

Ponad 33 000 godzin w codziennej eksploatacji

Valmet 6400 ciężko pracuje w fabryce forniru



Valmet 6400 z 1997 roku przepracował ponad 33 000 motogodzin w fabryce forniru w Kuusalu, Estonia. W dniu naszych odwiedzin temperatura wynosiła -20 stopni Celsjusza, lecz ciągnik pracował jak zwykle, transportując dłużyce z placu do linii produkcyjnych. Boczne powierzchnie pokrywy silnika wyblakły na słońcu szybciej niż naklejki na kabinie, ale oba elementy pozostały oryginalne.

W fabryce forniru Balti Spoon w Kuusalu, Estonia, szef produkcji Indrek Saar tak przyzwyczaiał się do ciągnika Valmet 6400, pracującego na placu, że nie zwraca na niego uwagi.

– Odkąd pamiętam, pracuje tu zawsze. Traktor jeździ od 8 do 16 godzin dziennie, transportując dłużyce z placu do linii produkcyjnych, wyjaśnia Indrek Saar.

Fabryka forniru Balti Spoon należy do Grupy Möhring i jest dużym przedsiębiorstwem. Zatrudnia 450 pracowników i codziennie przetwarza ogromne ilości drewna. Ciężarówka z całej Europy Wschodniej pozostawiają swój ładunek na placu, gdzie Valmet 6400 sortuje dłużyce i dostarcza je do punktów początkowych linii produkcyjnych. Jest to najważniejsza faza pracy całej fabryki. Na placu pracuje również kilka ładowarek.

– Problemy? Przeście? Nie mieliśmy żadnych problemów – nic większego, co bym zapamiętał, przyznaje Saar.

Ciągnik został kupiony od estońskiego importera i dystrybutora Valtry, firmy Taure AS, która zajmuje się także serwisowaniem maszyny. Karta obsługi w firmie Taure potwierdza wspomnienia Saara. Mechanicy firmy Taure przyjeżdżają w celu wykonania czynności obsługowych co 250 godzin, prawie dokładnie według wskazań licznika. Nigdy nie otwierano silnika ani przekładni. Upłynęło kilka tysięcy motogodzin bez żadnych specjalnych wymagań innych niż czynności obsługowe przewi-

dziane w harmonogramie. Do wyjątków można zaliczyć kilka czynności np. wymianę paska alternatora i naprawę pompy wodnej. Największe naprawy obejmowały wymianę turbosprężarki po 18506 motogodzinach i serwisowanie przedniego mostu po 21,940 i 30,920 motogodzinach.

Szybki i uniwersalny ciągnik

Ciągnik jest dopasowany idealnie do wymagającej i szybkiej pracy w fabryce. Jest szybki, niedrogi i uniwersalny w porównaniu ze specjalistycznymi maszynami. Valmet 6400 wyposażony jest w przyczepę leśną Kronos z żurawiem serii 4000 i podporami.

– Gdy w 1997 roku kupowaliśmy ciągnik, oczywiście rozważaliśmy również inne opcje. Ciągnik udowodnił, że dokonaliśmy najlepszego wyboru dla tego typu prac. Będziemy używać ciągnika Valmet dopóty, dopóki będzie niezawodny. Gdy przyjdzie czas na wymianę, rozpoczniemy z czystą kartą, mówi Saar.

6400 cieszył się zawsze dużą popularnością wśród operatorów. W latach 90-tych ubiegłego wieku estońscy operatorzy, przyzwyczajeni do ciągników produkowanych w Europie Wschodniej, uważali Valmeta za luksus. Dzisiaj po ponad dziesięciu latach, starzejąca się maszyna pozostaje faworytem dzięki niezawodności i łatwości użytkowania. Mimo, że z zasady ciągnik ma swojego operatora, wielu innych pracowników pracuje nim na drugiej i trzeciej zmianie.



Jaan Bender odebrał swój nowy ciągnik w 1997 roku. Valmet 6400 był w tym czasie luksusem w porównaniu z ciągnikami ze Wschodu, ale pozostał nadal popularny dzięki swojej niezawodności i prostocie obsługi.

W dniu wywiadu temperatura wynosiła minus 20 stopni Celsjusza i dodatkowo wiał zimny wiatr. Ciągnik spędził noc na zewnątrz, aczkolwiek z wygodnym elementem grzejnym bloku, silnik dał się uruchomić bezproblemowo. Od rana ciągnik ponownie ładuje na przyczepę trzy-metrowe dłużyce z drewna brzoźowego ze stosów pozostawionych na placu przez ciężarówkę. Następnie transportuje ładunek na metalowe stojaki przy ścianach fabryki, skąd są ładowane na początek linii produkcyjnych.

■ Tommi Pitenius

Fornir dla producentów mebli w całej Europie



Fabryka Balti Spoon wytwarza głównie fornir drewniany dla producentów mebli. Fornir używany jest, przykładowo, przy produkcji blatów, półek i szaf a także paneli podłogowych a nawet stołów do ping-ponga. Balti Spoon dostarcza swe wyroby producentom mebli w całej Europie, w tym w Niemczech, Włoszech i Skandynawii.

– Nasze forniry mają grubość od 0,5 do 2,0 mm, a wymiary arkuszy dostosowujemy do potrzeb klientów. Fornir produkujemy zarówno metodą skrawania, jak i strugania po uprzedniej obróbce parą, zapobiegającej rozszczepianiu się drewna. Do produkcji używamy drewna z

Szef produkcji Indrek Saar mówi, że ciągnik Valmet 6400 pracował wyjątkowo niezawodnie każdego dnia, przez ponad dziesięć lat.

brzozy, buku, dębu, jesionu i innych gatunków drzew, objaśnia Saar.

Balti Spoon wchodzi w skład Grupy Möhring. Firma posiada również fabrykę w Kanadzie a wcześniej zarządzała fabrykami w Niemczech i Brazylii.

– Fabrykę w Kuusalu uruchomiono we wczesnych latach 90-tych XX wieku, gdy Karl Heinz Möhring, późniejszy założyciel Grupy Möhring, szukał miejsca na nową fabrykę w krajach nadbałtyckich. Walczył tutaj podczas II wojny światowej i pamiętał lasy brzoźowe. Fabryka Balti Spoon była jedną z pierwszych dużych inwestycji przemysłowych w tej części Estonii, zrealizowanych po odzyskaniu niepodległości, wspomina Saar.

■ Tommi Pitenius



Więcej komfortu i mocy

O tym, że praca w trudnych warunkach klimatyczno-glebowych nie musi być kłopotem, przekonał pokaz polowy, który odbył się w grudniu ub. r. w Chocicz k/ Jarocina. Przy okazji jednego z pokazów, odbywających się na terenie całego kraju, duże możliwości pokazał, reprezentant ciągników Valtra serii S, debiutujący w Polsce model S292, współpracujący z agregatem Tiger 4MT firmy Horsch.

Moc silników montowanych m.in. w modelu S292, dobrano optymalnie do masy ciągnika, co oznacza wystarczającą siłę uciągu nawet dla najcięższych maszyn i narzędzi. Najlepszym przykładem jest dobra współpraca z ważącym 6,5 tony, 4-metrowym agregatem Horsch.



Przyjazny dla środowiska silnik

Zaprezentowany podczas pokazu ciągnik Valtra wyposażony został w unikalny układ selektywnej redukcji katalitycznej SCR. Technologia ta polega na redukcji szkodliwych tlenków azotu, poprzez wtryskiwanie do spalin, przed tłumikiem, wodnego roztworu mocznika w postaci substancji „AdBlue”.

Stabilna praca przy niskich obrotach

Wystarczyło zaledwie kilka minut przejazdu w wymagających późnojesiennych warunkach, aby stwierdzić, iż jazdę fińskim reprezentantem „wagi ciężkiej” należy zaliczyć do przyjemności. Na takie wrażenie wpływa przede wszystkim możliwość zaprogramowania wymaganej prędkości jazdy na tempomacie. Nie inaczej było podczas pracy z agregatem uprawowym Tiger 4MT ustawionym na głębokość 25 cm. Dzięki tempomatowi Valtra S292 automatycznie utrzymuje ustawioną prędkość, dobierając odpowiednio najniższe obroty silnika do przełożenia. Nie przeszkadza w tym zmienny opór stawiany przez glebę, gdyż ciągnik utrzymuje prędkość pracy zbliżoną do zaplanowanej.

Ergonomiczny podłokietnik, taki sam jak w seriach Direct i Versu, zapewnia duży komfort pracy.

Zwinny silacz

Duże wrażenie na wszystkich uczestnikach pokazu zrobiła także wyjątkowa zwrotność ciągnika. Podniesienie ciągnika ku górze i przewężenie z dwóch stron ramy zintegrowanej z przednim TUZ, w których podczas maksymalnego skrętu mieszczą się przednie koła powoduje, że ciągnik doskonale radzi sobie na uwrociach. Minimalny promień skrętu wynosi jedynie 5,75 m. – Jest to najbardziej zwrotny ciągnik o takiej mocy. Dodatkowo wyposażony został w regulowaną kierownicę z układem sterowania QuickSteer, który pozwala na optymalizację parametrów podczas manewrowania. Służy do tego potencjometr dostosowujący liczbę obrotów kierownicy – nawet ćwierć obrotu kierownicy powoduje całkowity skręt kół. – przekonuje **Sebastian Karasiewicz**.

Ergonomiczna kabina

Pozytywne oceny towarzyszą także przyjaznej dla operatora kabynie. Duży komfort pracy zapewnia ergonomiczny podłokietnik, taki sam jak w seriach Direct i Versu. Czteropunktowe zawieszenie kabiny w połączeniu z amortyzowaną przednią osią eliminuje wstrząsy. W serii S dostępne jest nowe, półaktywne zawieszenie kabiny Autocomfort na czterech pneumatycznych elementach amortyzujących.

■ Grzegorz Antosik
ATR Express nr 01/2010

Volvo BM Valmet 305 i 405



Volvo BM Valmet 305-4/405-4 był doskonałym ciągnikiem ogólnego zastosowania. W zależności od wielkości ogumienia, masa ciągnika wynosiła od 3200 do 3300 kilogramów. Przekładnia posiadała 8 biegów do przodu i 4 biegi do tyłu z pełną synchronizacją. Dostępne były przekładnie z biegami pełzającymi, co dawało 12 biegów do przodu i 8 do tyłu.

Gdy we wczesnych latach 80-tych XX wieku Scantrac, wspólna firma marketingowa Volvo BM i Valmet, rozpoczęła marketing produktów macierzystych spółek za granicami Finlandii, model Valmet 604-4 z napędem na cztery koła okazał się bardzo popularny. 604-4 był następcą lekkich modeli Valmet 502 i 602. Mimo popularności, szczególnym celem krytyki była przekładnia 6+2R, uważana za przestarzałą.

Niezłocznie po rozpoczęciu produkcji serii 05, modeli 505–905, w fabryce Valmet w Tourula, Jyväskylä rozpoczęto prace nad nową przekładnią 8+4R. Nowa przekładnia była idealnym rozwiązaniem. Wszystkie biegi synchronizowane, skośne zęby przekładni oraz ciśnieniowy układ smarowania gwarantowały zarówno trwałość, jak i cichą pracę.

Koła zębate przekładni montowanych w większych modelach były produkowane przez Volvo BM, więc gdy szwedzki partner podjął strategiczną decyzję zaprzestania produkcji części do ciągników, firma Valmet musiała znaleźć nowe rozwiązanie. Odpowiedź przyszła z siostrzanej fabryki w Brazylii. W tym czasie rząd Brazylii przekazywał lokalnym firmom subwencje eksportowe, więc nowa przekładnia była korzystnym rozwiązaniem dla obu stron – fińskiej firmy Valmet i „Valmet do Brasil”. W przygotowaniach do produkcji skorzystano z doświadczeń

najlepszych dostawców, takich jak ZF. Przekładnia z powodzeniem przeszła testy w Finlandii. Pozostało tylko jedno uprzedzenie: czy można było ufać brazylijskiej jakości? Te obawy okazały się bezpodstawne. Jakość nowej przekładni przerosła wszelkie oczekiwania.

Fabryka silników w Linnavuori (Finlandia) unowocześniła 2,7-litrową jednostkę Valmet 310B, m.in. poprzez dodanie turbosprężarki i w ten sposób stworzyła nowy model TD 27. Oferowane były dwie wersje o różnej mocy: 53-konna dla modelu Volvo BM Valmet 305 i 61-konna dla modelu Volvo BM Valmet 405. Rama centralna wykonana była ze stali i służyła jednocześnie jako zbiornik paliwa. Nadał jej taki sam kształt jak w większych modelach, chroniący wał Cardana napędu koła przedniej osi. Zastosowano oś ZF, o kącie skreślenia kół wynoszącym 50 stopni. Zapewniło to ciągnikowi niezwykłą zwrotność.

W kabinach wykorzystano rozwiązania znane w poprzednim modelu 604. W tym samym czasie opracowano całkowicie nową zaokrągloną kabinę ze szklanymi, pozbawionymi ram drzwiami, lecz dział sprzedaży firmy uznał te „kabinę śmigłowców” za zbyt nowoczesne. Nie wdrożono ich do produkcji a później okazało się, że

była to błędna decyzja. Hydraulika również oparta była na systemach z poprzednich modeli.

Nowe modele zostały przedstawione w czerwcu 1985 roku w Suolahti. Przyjęte zostały bardzo pozytywnie. Produkty zostały zaprezentowane pod marką Volvo BM Valmet, ponieważ Volvo BM nadal dostarczało niektóre podzespoły, np. tylny most. Modele 305 i 405 miały być ostatnimi z podwójną nazwą, ponieważ od następnego roku wszystkie modele nosiły już uproszczoną nazwę – Valmet.

Modele te cieszą się doskonałą opinią i są wysoko cenione do dzisiaj. Handlowcy mówią, że gdy te modele zgłaszane są do sprzedaży, zawsze natychmiast znajdują nabywców.

■ Hannu Niskanen



AGCO Sp. z o.o.
ul. Poznańska 5
62-021 Paczkowo
Tel. (61) 662 90 50
Fax. (61) 662 90 58
biuro@valtra.com
www.valtra.pl



Moc na lato!



Zobacz cały katalog na www.valtra.pl