

valtra Team

Valtra kundeblad • 1/2004

Valtras nye C-serie

Den ideelle traktoren for gårdsbruk med husdyr, Side 12



Hvem er Valtra
Partner?
Side 4



Ekte Tequila fra
Sierra Madre
Side 20



Melkebønder
tilpasser seg
endrede betingelser
Side 22





Valtras nye C-serie, Side 12–14

Leder	3	Villsvinet tilbake i svenske skoger	18
Hvem er Valtra Partner?	4	Ekte Tequila fra Sierra Madre	20
Enda større utvalg for kundene	6	Melkebønder tilpasser seg endrede betingelser	22
Valtra i medgang	8	Kjør riktig – spar drivstoff	24
Valtras familietre	9	Valtra Norge	25
Traktor som arbeid og hobby	10	Valtra-krefter i Tyskland	26
Valtras nye C-serie for gårdsbruk med husdyr	12	Valtra sertifisert for helse og sikkerhet	27
Hvordan man fanger havkatt med traktor!	15	Traktorpulling, ett viktig ledd i produktutviklingen	30
Hvorfor er Fortius-motorene fra Sisu Diesel så gode?	16	Utvid bruksområde for frontlasteren med støttebraketter	31



**Traktor som
arbeid og hobby**
Side 10



**Hvorfor er Fortius-motorene
fra Sisu Diesel så gode?**
Side 16



**Kjør riktig
– spar drivstoff**
Side 24



Tre år i medgang

Vi står nå foran en ny vekstsesong. For deg som kunde begynner sesongen med såfrø, og de første små grønne spirer som skal utvikles av deg, ofte sammen med traktoren, til et års inntekt. For oss som traktorspesialist er vekst å kunne utvikle produkter, herunder traktorer, service, deler og trygghet, som skal være et verktøy for deg på veien til bedre resultat.

Vår visjon er: "Valtra skal være traktorleverandør nr. 1 i Norge med brukeren som samarbeidspartner" Resultatene skal oppnås ved nærhet og topp kompetanse innen produkt og kommunikasjon. Dette betyr at vi setter deg som bruker i fokus og at veksten i salg skal komme som et resultat av kvalitet og nærhet i service, salg og produkter. Dere som brukere av traktor blir mer og mer spesialiserte og kravene til effektivitet og tilpassede produkter blir større. Hva er da mer naturlig enn at vi som traktorleverandør spesialiserer oss på traktor for å gi deg som bruker best mulig resultat.

Valtra går foran med å sette kunden i fokus. Allerede i 1991 startet Valtra med skreddersøm, dette betyr at du som kunde kan skreddersy traktoren til dine behov. Siden har dette utviklet seg til direktelevering fra fabrikk til kunde. I dag tar det i underkant av 8 uker fra avtale til din skreddersydde traktor leveres direkte hjemme hos deg.

Våren 2004 er det fem år siden Valtra Norge som første traktorleverandør startet med 5-år fabrikk garanti og vi er fortsatt de eneste. Garantien sammen med serviceavtale og finansiering gir deg som kunde total kostnadsoversikt over traktoren og trygghet de første 5 år, som oftest er de tyngste økonomisk når du velger å investere i ny traktor.

I april 04 kunne Valtra Norge feire 3 år med direkte salg og service, der vår målsetting var å sette kunden i fokus under mottoet "Vi er der du er" og aldri lenger borte enn telefonen. Sammen med deg som kunde har vi lykkes, til tross for mange dystre spådommer. Med en vekst på mer enn 100 nye traktorer pr år er det din anerkjennelse for at vi gjorde riktig valg. I løpet av disse tre årene kan vi se tilbake på en flott utvikling med 1 535 solgte nye Valtra og 1 450 solgte brukstraktorer. 2003 ga positive resultater, som gjør at tiden er inne for videre vekst. Fra 1. juni øker vi med 5 selgere til 29 og i løpet av året vil vi øke med 10 service-spesialister til 55. Dette sammen med produktprogram som er topp moderne og totalt fornyet i løpet av siste 1 ½ år gir grunnlag for stor optimisme.

Vi ser fram til et godt vekstår både for deg og oss i positivt samarbeide.

Terje Brattestå

Direktør

Valtra Norge AS

Valtra Team

Valtra kundeblad

Sjefsredaktør

Jari Penttilämäki, Valtra Oy Ab
jari.penttilamaki@valtra.com

Redaksjon

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

Redaktører

Christian Borresen, Valtra Norge AS
christian.borresen@valtra.com
Eric Andersson, Valtra Traktor AB
eric.andersson@valtra.com
Michael Husfeldt, Valtra Danmark A/S
michael.husfeldt@valtra.com
John Nicholls, Valtra Tractors (UK) Ltd
john.nicholls@valtra.com
Tommi Pitenius, Valtra Inc.
tommi.pitenius@valtra.com
Bettina Kuppert, Valtra Vertriebs GmbH
bettina.kuppert@valtra.com

Utgiver

Valtra Inc., www.valtra.com

Lay-out

Juha Puikkonen

Trykk

Acta Print Oy

Foto Valtra arkiv hvis annet ikke er nevnt

Hvem er Valtra Partner?



Valtra Partner Martin Thomlevold driver en familiegård med lange tradisjoner, og med sin sentrale beliggenhet var han et enkelt valg som samarbeidspartner for Valtra Norge.

Valtra Norge har som målsetning å være traktorspesialist nummer en i landet, og setter kunden i sentrum for alle aktiviteter. Teamet som jobber sammen med kunden består av servicespesialist, selger og partner. De fleste har nok et klart bilde av hva to førstnevntes funksjon, men hva er egentlig en Valtra Partner?

– Hovedoppgavene til en Valtra Partner er først og fremst og klargjøre de brukte traktorene som kommer inn, samt sjekk av demotraktorer, forteller partner **Martin Thomlevold** fra Dokka.

– Når vi valgte partnere var det flere ting som spilte inn. Plassering av gården var viktig. Det samme hvor representativ den var. Siden stedet er et knutepunkt for Valtra i distriktene er det viktig at det ser bra ut, forteller bruktsvarlig **Tore Bjerknes** hos Valtra Norge. Han er også den som styrer partnerordningen.

Partnerne er ikke ansatt i Valtra, men har en avtale med firmaet om at de skal ta inn og klargjøre bruktraktorer. Det er også krav om verksted tilgjengelig på gården. Partnerne har ofte en rolle som en ambassadør for Valtra i lokalmiljøet, og det finnes også retningslinjer som sier noe om at omgivelsene skal være representative.

– Vi har i dag 28 partnere, og dette fungerer meget bra. Partneren blir først og fremst en utstillerplass for de brukte traktorene, men det hender også vi benytter lokalitetene til andre arrangementer, forteller Bjerknes.

Tradisjonsrik gård

Martin Thomlevold er en av partnerne som har vært med fra starten, da Valtra etablerte seg som egen organisasjon i 2001. Sentralt plasert langs riksveien mellom Dokka og Fagernes har han drevet slektsgården Thomlevold siden 1982. Gården har lange tradisjoner, og ligger ved det som tidligere var en av hovedfartsårene gjennom landet, den gamle kongeveien fra Oslo til Bergen. Den gangen var skysstasjonen et av hovedkildene til inntekt for gården. I dag har Thomlevold 500 dekar dyrket mark, hvorav 400 er korn og resten gras. I tillegg driver Martin trelastutsalg fra gårdens eget sagbruk. Med eget verksted som står til disposisjon for Valtras servicespesialist i området, og med en sentral beliggenhet var Martin Thomlevold et enkelt valg som Valtra Partner.

Thomlevold er også selv Valtra-bruker, og har for øyeblikket en M150. Denne brukes først og fremst til snøbrøyting og diverse jobbing



– Kundene vet at våre bruktraktorer holder en generell meget bra teknisk stand, forteller Thomlevold. Denne traktoren er fem år gammel, men ser helt strøken ut, etter en tur innom verkstedet på Thomlevold.

– Partnerne spiller en sentral og viktig rolle i brukthåndteringen. De gjør en kjempebra jobb i forhold til å klargjøre traktorene, forteller bruktsvarlig Tore Bjerknes i Valtra Norge.



med frontlaster. I løpet av sommeren regner han med å kunne bytte ut denne med en C150, som er en maskin enda mer spesialisert for den type oppgaver han vil bruke den til.

– Når det gjelder traktoren så er jeg først og fremst imponert over kjørekjøften og måten alt er tilrettelagt for brukeren, sier Martin.

Mye tid

– Det første året brukte jeg ca 10 prosent av tiden min til Valtra virksomhet. I fjor brukte jeg 30 prosent, og fram til nå i år er jeg oppe i 70 prosent, forteller Thomlevold, som mener det fantastiske nysalget til Valtra i Opplandsområdet er grunnen til denne formidable økningen. Samtidig mener han at kunder som kjøper bruktraktor fra Valtra vet at de i snitt får en traktor som er i bedre stand enn en tilsvarende maskin fra en av konkurrentene. Noe av grunnen til dette mener han må ligge på partnerordningen.

– Når jeg har hatt en traktor inne til shining kjenner jeg den gjerne bedre enn selgeren som har tatt den inn, siden det er jeg som tar hele gjennomgangen av den i etterkant. Ofte kan jeg nok gjøre oppgaver som servicespesialisten egentlig skal ta seg av, men siden han også er presset på tid på grunn av den store aktiviteten rundt Valtra i området, så er dette noe vi begge synes fungerer optimalt, avslutter Thomlevold

■ Christian Børresen



På disse bildene kan du se noe av utstyret til T Classic modellene.

Utvalget av Valtra-traktorer ut Enda større utv



Valtra utvider denne våren produktutvalget ved å introdusere en T150-modell, en T Classic serie og en M120-modell. De nye modellene kommer som et direkte resultat av de kundeønsker Valtra systematisk innhenter. De er også konstruert for å møte behov og utfordringer som kundene vil møte de kommande åra.

– Da T-serien ble introdusert, var den fleksible og programmerbare hydraulikken den mest synlige nyvinningen. Særlig gjaldt dette de

muligheter denne hydraulikken ga for å styre moderne og avansert redskap. Allerede da forsto vi at det var behov for å tilby en løsning for de bruksområder hvor en ikke har full nytte av fordelene ved elektronisk hydraulikk, forteller **Ari Jaakonmäki**, Product Manager for T-serien.

Kunder har også uttrykt ønske om en enkel og sterk grunntransmisjon for arbeid som krever mye rå trekraft.

– For å møte disse behovene, introduserer vi nå T Classic-serien. En kombinasjon av

solid teknikk med sterke Valtra-motorer og frisk design, sier Jaakonmäki.

Modell-linjen for Classic-serien omfatter T120c, T130c, T140c, T160c og T170c. Når det gjelder transmisjon, kan det velges mellom standard 12+12 og en 36+36 transmisjon med Delta Power Shift. I framtida vil også Hi-Tech's vendegir med doble våte skiver bli tilgjengelig. Kløtsjkontroll med Hi.Shift-bryter er tilgjengelig på alle modeller.

T Classic kommer også med nye bakskjærer som for resten av T-serien. Skjermene er



vides med T150, M120 og T Classic valg for kundene

Hytten til T Classic er stor og romslig som hos de andre Valtra modellene. Oversiktlig betjening av hydraulikken gjør at arbeidet gjøres hurtig og effektivt.



120Hk utgaven av Valtra M er tilgjengelig både som EcoPower og med standard motor

lik de som ble introdusert på M-serien. De er konstruert med tanke på bedre sikt og for å unngå såle på stigtrinnene. Justering i forhold til dekkstørrelse og transportbehov gjøres enkelt.

T150 konkurrerer i en populær klasse

Populariteten til 150- hk-traktorene har steget raskt, særlig i sentral-Europa. Gjennomsnittsstørrelsen for nye traktorer nærmer seg stadig 150 hk, samtidig stiger også gjennomsnittet for gårdsbrukenes areal. Valtra har virkelig funnet mange nye kunder i sentral Europa de siste årene. Den nye T150 er konstruert med tanke på å møte deres behov.

– Det har vært et stort sprang i T-serien

mellom 130 og 160 hk, da T140 er en EcoPower-modell som for eksempel ikke har vært tilgjengelig i en versjon med 50 km/t kjørehastighet. T150 fyller dette gapet og gir kunden mulighet til å velge akkurat den rette traktoren for sine behov, forteller Jaakonmäki.

Den sekssylindrede T150-modellen gir 155 hk ved 2 200 rpm og 625 Nm dreiemoment ved 1 400 rpm.

M120 kan også leveres uten EcoPower

Den firesylindrede M-serien utvides også. Den minste i serien, M120, har tidligere bare vært

tilgjengelig som en EcoPower-modell. Den nye 120 hk M kommer nå også i normalversjon.

M-serien omfatter nå 120, 130 og 150 hk-traktorer. 120 hk -modellen kommer altså med både EcoPower og standardmotor.

EcoPower er en Valtramotor som gir maks effekt ved så lavt turtall som 1 800 rpm istedenfor det vanlige 2 200 rpm. Dette gir redusert drivstoffforbruk, mindre forurensning, lengre serviceintervaller og lengre levetid for motoren.

■ Tommi Pitenius



150Hk-modellen er et etterlengtet supplement til T-seriens modellspekter

Valtra i medgang



Salgssjef Tor Jon Garberg kan se tilbake på tre veldighekte år med Valtra Norge.

Etter tre år som egne organisasjon er Valtra i ferd med å bli en kjempesuksess i traktorbransjen. Salgssjef Tor Jon Garberg kan se tilbake på tre hektiske år, der mye har endret seg siden starten. Etter to eierskifter, et navnebytte, oppbygging av en totalt ny organisasjon og en stor endring i produktportføljen er Valtra nå den raskest voksende traktorleverandøren i Norge.

Valtra Norge rundet 3 år som egen salgs- og serviceorganisasjon den 1. april i år. Etter å ha brutt samarbeidet med Felleskjøpet i september 2000, var Garberg og de andre i Valtra Norge

med på å bygge opp en frittstående organisasjon på rekordfart. Reaksjonene ellers i bransjen og ute



blant kundene var skeptiske, og det at de finske eierne omrent samtidig valgte å endre produktnavnet fra Valmet til Valtra skulle ikke være med på å legge forholdene til rette for den nye organisasjonen. Til tross for dette, og med en klokkeklok tro på at de hadde det rette konseptet for salg og service av traktorer, startet Valtra ansettelsen av nye folk, og allerede 6 mnd etter bruddet stod de klar med nytt hovedkontor i Asker, og en helt ny selger- og servicestab.

Et skritt videre

– Vi brukte salgsselskapet i Finland som modell da vi bygde opp organisasjonen, men tok det hele enda et skritt videre, ved å bygge opp et mobilt serviceapparat i tillegg til et direkte salg, forteller Garberg. Med rullende servicebiler i stedet for faste servicepunkt har Valtra satset på å være til stedet der kunden er, i stedet for at kunden må søke Valtra. De eneste faste punktene var hos Partnerene, som har som oppgave og håndtere brukstraktorene, og være et sted der disse kunne vises fram.

– I oppstartsperioden var nok serviceapparatet noe mangelfullt, med i underkant av 20 servicespesialister, og dette var nok

årsak til noe skepsis i starten. I dag teller vi 45 servicespesialister, så nå har vi god dekning uansett hvor i landet kunden måtte finne seg, sier Garberg

– Den største utfordringen var å skape en tro i markedet om at dette var en farbar vei, siden konseptet var totalt ukjent. Usikkerheten i markedet var nok den største begrensningen i begynnelsen. Valtra forlot butikken og gikk for et konsept med direkte salg, der selgeren reiste ut og møtte kunden, sier han videre.

Tvilen rundt dette mener nå Garberg er et tilbakelagt stadium.

Riktig valg

– Det er ikke lenger tvil om at valget var riktig. Vi satset på en enkel oppbygning, og har nå et kostnadseffektivt og fleksibelt apparat. Siden kundegruppene våre også er ute etter å redusere kostnader, er det viktig at vi også er så effektive som mulig på dette feltet, noe jeg synes vi har lyktes med.

Det klareste beviset på at Valtra har valgt riktig vei kan leses ut fra markedstallene de siste årene. Med en tredoblet omsetning, som nærmer seg en halv milliard, er Valtra i dag den traktorleverandøren som har vokst mest de siste tre årene. Med andreplass på listen og 18.4 % markedsandel er det grunn til å være fornøyd, men Garberg mener at potensialet er mye større.

– I løpet av 2006 vil Valtra være markedsleder i Norge, sier han.

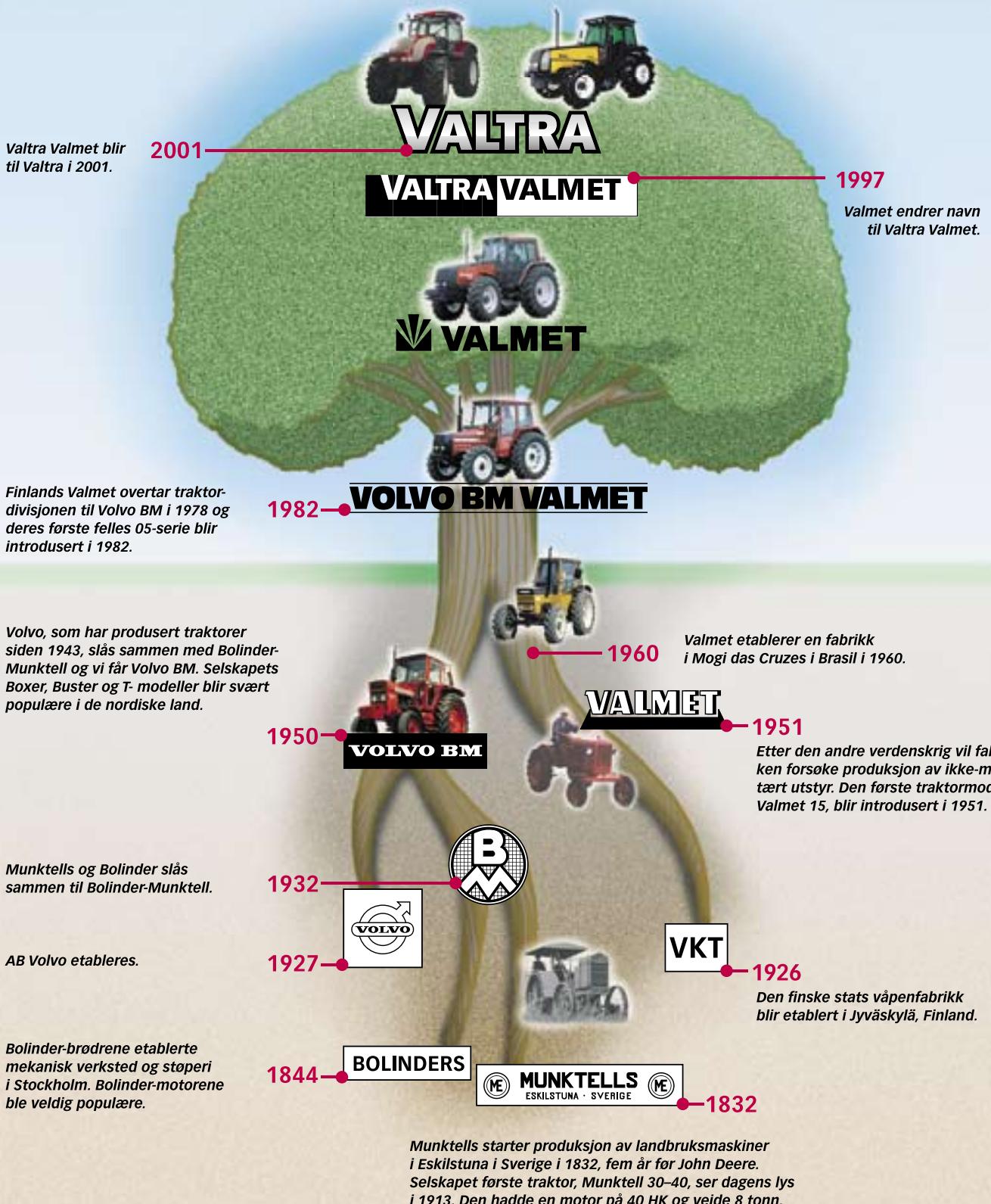
– Dagens markedsandel er helt uten tvil en tillitserklæring til organisasjonen, og viser også at vi har et godt produkt. Vi er konkurransedyktige på pris og har en kvalitet på traktorene som er meget bra. I tillegg til dette er vi den eneste leverandøren som har 5-års fabrikkgaranti. Dette er noe som har betydd mye både for kundene og for Valtra.

Fortsatt er det HiTech og A-serien som står for den store andelen av salget, men de siste årene har også T- og M-serien tatt et godt tak i markedet. Valtra har i år også store forhåpninger til den nye C-serien, men regner fortsatt med at de eldre modellene vil være godt synlig i markedet.

Den 1. juni tar nå Valtra salgsapparatet enda et steg videre. Da ansettes ytterligere 6 selgere, og det totale antall er nå 29 jevn fordelt utover hele landet. Garberg mener at antallet nå er riktig i forhold til totalmarked og den markedsandel som Valtra har i dag.

■ Christian Børresen

Valtras familietre





Her ser vi "Uffe" med to virkelige klenodier, to gamle svenske lengender, BM 36 og den velkjente BM 350 Boxer. Legg merke til hvor god orden han har i skapet. Hvert merke på sin plass og plassert etter størrelse.

Traktor som arbeid og hobby

Lars-Olof Levin er til daglig traktormekaniker. Når han har fri, driver han ofte med sin samling av modelltraktorer.

Lars-Olof, populært kalt "Uffe", er en av Sveriges største samlere. Han har modeller av de fleste merker, men utvalget er størst av nordiske merker. Her finner man alt fra gamle Bolinder-Munktell, etterkommeren Volvo BM, samt Valmet og Valtra.

Vi treffer Uffe i hans rette miljø. Han er ute på et rutineoppdrag. En Valtra 800, tilhørende Fritid Trelleborg, trenger ettersyn av frontlasterkontrollen. Uffe har sitt servicedistrikt. Han har servicebilen stående hjemme, og er derfor alltid klar for rask hjelp. Arbeidsgiveren; JEB Lantbruksmaskiner, har ansvaret for Valtras service i det sydligste fylket, Skåne. JEB har åtte servicebiler strategisk plassert rundt om i det store fylket. I tillegg har de et sentralt plassert serviceverksted. Uffe vet det meste

om som service på en Valtratraktor. Han har arbeidet for JEB i ti år og hovedoppgaven har vært å drive service på nettopp Valtra.

Mange modelltraktorer

Hjemme hos Uffe og hans samboer Jenny kommer man knapt innenfor døra før en ser det første vitrineskapet fullt av modeller. I rommet innenfor står ytterligere tre store breddfulle skap med alskens modeller. I etasjen over finnes ytterligere sju skap, alle like fulle. Her finner vi i hovedsak anleggsmaskiner, mange Volvo BM. Ellers fyller modellene en hel garderobe og en rekke skuffer hvor det ligger mange modeller som trenger litt service.

Til sammen har Uffe 529 modeller og et par hundre redskaper, anleggs- og skogsmaskiner.

Hele samlingen er forsikret og vi tør ikke gjette verdien, men den ligger nok på flere hundre tusen kroner.

Valmetmodeller med fem farger

Den nederlandske importøren av Britains-modeller bestilte 500 komplette serier av Valmets modeller da Valmet lanserte muligheten til selv å velge farge. Rød, grønn, blå, gul og hvit var de fargene man hadde å velge blant i starten. Uffe kan fortelle at av disse 500, finnes tre komplette serier i Sverige.

– Det er nok disse modellene jeg er mest fornøyd med å ha fått tak i, sier Uffe.

I håp om å få litt peiling på modellenes verdi, spurte vi om han ville selge de fem Valmet-modellene for 9 000 kroner. Uffe rister på hodet og forteller: – De går ikke an å få tak i, derfor selger jeg ikke selv til en slik pris. Jeg betalte selv 4 500 kroner når jeg kjøpte dem for mange år siden.

Uffe har også flere Valmet-modeller med kraner, tømmerkraner fast montert på traktoren.

– Hvor har du fått tak i dem?



Den komplette Valmetserien med fem ulike farger, en spesialutgave produsert i Nederland.



På denne hylla har "Uffe" samlet en rekke Valmetmodeller med skogsutrustning, med påbygde kraner og tømmerhengere. Noen skogsmaskinmodeller har også sneket seg inn.



Big Bud er verdens største traktor. Både traktoren og modellen produseres i USA. Modellen selges ikke i Europa. Her ser vi Big Bud sammen med Valtras største traktor, S280. Begge er i skala 1:32.

– En del har jeg funnet i leketøysbutikker, de gule kjøpte jeg i Nedreland og noen har jeg funnet gjennom Internett, forteller han. Dermed har han røpet at mange av modellene i samling er kjøpt via Internett.

Mange fabrikant

Britains, Joal og Siku er de mest kjente europeiske modellfabrikantene. Amerikanske Frank Minths er også en kjent fabrikant. Uffe har en Oliver 99 av Frank Minths. Det spesielle med denne modellen, er at den er bygd i skala 1:12. I Europa lages de normalt i skala 1:32, mens de i USA oftest har skala 1:16 eller 1:64.

En liten modell av Volvo BM 650, som ble laget på 70-tallet, var i skala 1:50 da dette var vanlig skala for anleggmaskiner. Denne ble laget av japanske Diapet.

– Har du kontakt med de firmaene som lager modellene?

– Ja, jeg har for eksempel kontakt med et firma i Palm Beach i Florida som fører Franklin Minths modeller. Disse går det ikke an å kjøpe i Sverige, man må til USA for å få tak i dem. Nylig kjøpte jeg en spesialutgave av Farmal H. Denne kostet 135 dollar og frakten kom på 45. Den ble levert på døra med taxi bare tre dager etter bestilling.

Årlig marked for traktormodeller

Hvert år er det et stort marked for traktormodeller i Zwolle i Nederland. I fjor samlet dette markedet hele 7 000 besøkende og 250 selgere var på plass. Selgerne leier et bord som markedslass på dette markedet. Blant

de besøkende var Uffe. Han forteller at han denne gangen handlet for nesten 10 000 kroner. – En kostbar hobby, innrømmer Uffe. – Mye penger går til modeller, men heldigvis har også samboeren Jenny interesse for samlingen.

Modelltraktorklubb

Det finnes en svensk modelltraktorklubb. Samlerne møtes to ganger i året. Sommermøtet går på rundgang hos medlemmene, mens vintermøtet alltid holdes i Munktellmuseet i Eskilstuna. Nesten samtlige i den svenska klubben er også medlemmer i den nederlandske sørsterklubben. Ifølge Uffe finnes det også modelltraktorklubber i Tyskland og Sveits, men det var i Nederland det begynte. Det finnes også en "modellbibel", Modell Farm Tractors. Det er en amerikansk katalog med alle modeller.

– Jeg startet for alvor med samlingen for ca. åtte år siden, forteller Uffe.

– Men jeg har alltid drevet med samling i større eller mindre grad. De traktormodellene jeg fikk som barn, var jeg alltid redd for og derfor har jeg dem fortsatt. Jeg begynte som traktormekaniker i 1988 og etter det har interessen for modeller bare øket. Den modellen jeg savner og gjerne skulle hatt, er en modell av Munktells første traktor, 30/40, som ble produsert i Sverige allerede i 1913. Den er bygget for hånd og finnes i svært begrenset antall.

Uffe kommer ikke til å gi seg. Først når denne modellen er funnet, er samlingen blir komplett.

■ Eric Andersson



Lars-Olof Levin i sitt daglige miljø. Akkurat denne dagen ble arbeidsplassen en av Sveriges sydligste strender. På servicebilen kan man lese: Personlig Service – Vår Styrka – Din Trygghet.

Valtra C-serie

C



Traktoren på bildet er spesial-lakkert

Valtras nye C-serie

Den ideelle traktoren for gårdsbruk med husdyr

Landbruket er stadig inne i en rask omstettingsfase. Valtra har svart på disse utfordringene med moderne jordbruksdrift ved å introdusere den nye C-serien. Traktoren er utviklet med tanke på de spesielle behovene man har ved husdyrbruk med handtering av fôr og materiell hver eneste dag året gjennom.

Den allsidige C-serien er også en ideell traktor til annet bruk på jorda, i skogen og for kommunal service. Serien omfatter sju modeller. Dette sikrer de rette spesifikasjoner for alle behov.

Ved utviklingen av den nye C-serien, har hele traktorkonseptet blitt tenkt ut på nytt. Dette har gitt ideell vektfordeling, en "kvikk-

kas" med god rekkevidde i frontlasterarbeid. Den har kort "nese" og framakselen helt foran. Framhjula er derfor det første som møter en hindring, noe som beskytter traktorens front. Dette er en stor fordel, særlig med tanke på de mange nye redskaper som utvikles for frontlastere.

For å utvikle en kompakt og rask traktor, er hovedchassiset laget så kort som mulig. Dette gjør at C-serien får en god vektfordeling på 40–60, noe en spesielt ser fordelene av ved arbeid med frontlasteren. Selv under de vanskeligste lasteforhold vil den ha godt grep. Traktoren kan leveres fra fabrikk med den kraftige Valtra 970-lasteren.

Førerhytta på C-serien er også konstruert med tanke på lasterarbeid. Sikten i høyden



Den lyse og romslige førerhytta på C-serien har det nyeste i teknologi og ergonomi. Oversikt både framover og bakover er svært bra, spesielt viktig for lasterarbeid.



Vektfordelinga på den nye C-serien er helt ideell for bruk av frontlaser. 39 prosent av traktorens vekt ligger på framakselen, noe som gir fin balanse.

er forbedret ved buet hyttefront, mens sikten nedover er veldig god takket være den korte, smale og buede ”nesen” på traktoren. Alle viktige spaker og kontroller er ergonomisk riktig plassert på førerens armlene.

Lett redskapskontroll

Førerhytta er utformet etter førerens behov. Den er kompakt, men likevel romslig nok for også de største førerne. Hovedspakene er alle ergonomisk utformet slik at det kan arbeides lett, selv på de lengste arbeidsdagene.

Hydraulikken kan justeres og kontrolleres helt elektronisk. Valtras lastfølende automatiske hydraulikkssystem er kraftig nok til å bruke de nyeste og mest kompliserte redskaper.

Valtras populære og pålitelige 36+36 girkasse finnes på C120 til C150 modellene, mens C90 til C110 har 24+24 gir. Alle modellene kommer med Valtras myke og behagelige vendegir.

Frontlaster-bruken på C-serienlettes ytterligere om man velger turbinkløtsj. Dette anvendbare tilleggsutstyret opprettholder all trekkraft samtidig som man unngår hjulspinn. Det er også et godt hjelpemiddel når det skal

manøvreres på trange områder. Turbinkløtsjen er tilgjengelig på C90, C100, C110, C120 og C130-modellene.

Automatisk AC sikrer god førerkomfort selv på de varmeste dagene. Føreren velger bare hvilken temperatur han vil ha og AC-systemet tar seg av resten. Sidespeilene har elektrisk justering og dette er viktig sikkerhetsutstyr, særlig i trafikken og med kommunalkjøring. Oversikten i alle retninger er god.

Kraft fra pålitelige Sisu Diesel motorer

Alle C serie modellene er utstyrt med Sisu Diesel 4,4 liter firesylindrede turbomotorer. Denne motoren brukes også av andre traktorprodusenter, bl.a. MF, Case og Steyr. Den brukes også i annet utstyr, som skogsmaskiner, båter, aggregater, anleggsmaskiner, havnekraner, skurtreskere og andre maskiner.

De tre minste, C90 til C110, er utstyrt med mekanisk dieselinnsprøyting, mens C120 til C150 modellene har elektronisk motorstyring. Alle modellene tilfredsstiller utslippskravene i henhold til Tier2 for EU og USA. Kunder som er ute etter en spesielt økonomisk traktor, kan velge den miljøvennlige C 120 EcoPower. Den-



ne traktoren har lengre serviceintervaller, 10 prosent lavere forbruk av drivstoff og lengre levetid takket være lavere omdreiningshastighet på motoren.

De nye Sisu Diesel er mer stillegående, kraftigere og har lengre levetid enn noen gang, samt at de bruker mindre drivstoff. C150, med sine 147 HK, er faktisk verdens kraftigste firesylindrede traktor.

■ Matti Kallio

C-serie traktoren er velegnet for alle typer arbeid på gården.





"Fiskingen" ved Baxter Land Company går ut på å dra store nøter med traktorer, men også handkraft må til, slik som på bildet. Målet er å "dyrke" 45 kg. pr. dekar.

Hvordan man fanger havkatt med traktor!

– Vi har relativt store lavliggende områder. Noen av dem ligger så lavt at grunnvannet er saltholdig. Vanlig jordbruksdrift har derfor ikke gått særlig bra og vi har nå gjort disse feitene om til fiskedammer for karpe og havkatt. Nå dekker til sammen 120 fiskedammer et område på 6 000 dekar, forteller Andrew Wargo når han beskriver selskapets mest spesielle drift.

I tillegg til fiskeoppdrettet, produserer Baxter Land Company bomull, soya, ris og hvete på nesten 50 000 dekar i Arkansas, USA. Bruket har også 5 000 dekar med skog med bestand av furu, eik og kapok trær som gir planteull.

Fisking med traktor

Den ideelle størrelsen for en fiskedam er på ca. 200x300 meter og med en dybde på rundt en meter. Dammene er da ikke så store at en får bølger og erosjon og samtidig store nok til at man kan bruke tunge maskiner, som traktor.

Havkatt vokser relativt fort og de nytrer godt. Av en kilo får de rundt en halv

kilo fisk av god kvalitet. Fisken veier rundt en kilo når de blir fanget og filetert. "Fiskingen" foregår ved at to traktorer drar ei stormasket ned gjennom dammen. Ved enden løftes fisken opp i en tankbil. Kranen som brukes har innebygd digital vekt slik at tyngden på hvert løft registreres direkte.

Enkel drift

Ifølge Wargo er havkattoppdrett enkelt. Det eneste faste daglige stallet går på å føre fisken. Av og til måles saltinnholdet for at man skal være sikker på at det holder seg rundt 1 000 ppm. Oksygen-nivået undersøkes også regelmessig. Når været er ugunstig for oksygeninnholdet, sjekkes dette hver time. Dermed det er behov for oksygentilførsel gjøres dette ved hjelp av utstyr drevet av traktorene eller eget aggregat.

God økonomi

Fiskeoppdrettet til Baxter Land Company er etter hvert blitt selskapets viktigste inntektskilde. Ser en på kapitalavkastning og arbeid, kommer produksjonen godt ut sammenlignet med tradisjonell jordbruksdrift.

Selskapets mål er å "dyrke" 450 kilo fisk årlig pr. dekar. Selv om dette er et ambisiøst mål, mener Wargo likevel at det er realistisk..

Han tror at selskapet hans nå er på en riktig størrelse. Fokus vil nå settes på å øke produktiviteten i tida framover. Dette vil gå på større maskininnslags, mer foredling og bedre analyser av hvert stadium i produksjonen.

■ Visa Vilkuna

Alderent til tross, Andrew Wargo er fortsatt entusiastisk med tanke på havkattoppdrettningen. Han har vært svært fornøyd med Valtra-traktorene han anskaffet for få år siden.



Verdens beste „off-road“ diesel Hvorfor er Fortius-motorene



Elektrisk forvarmer

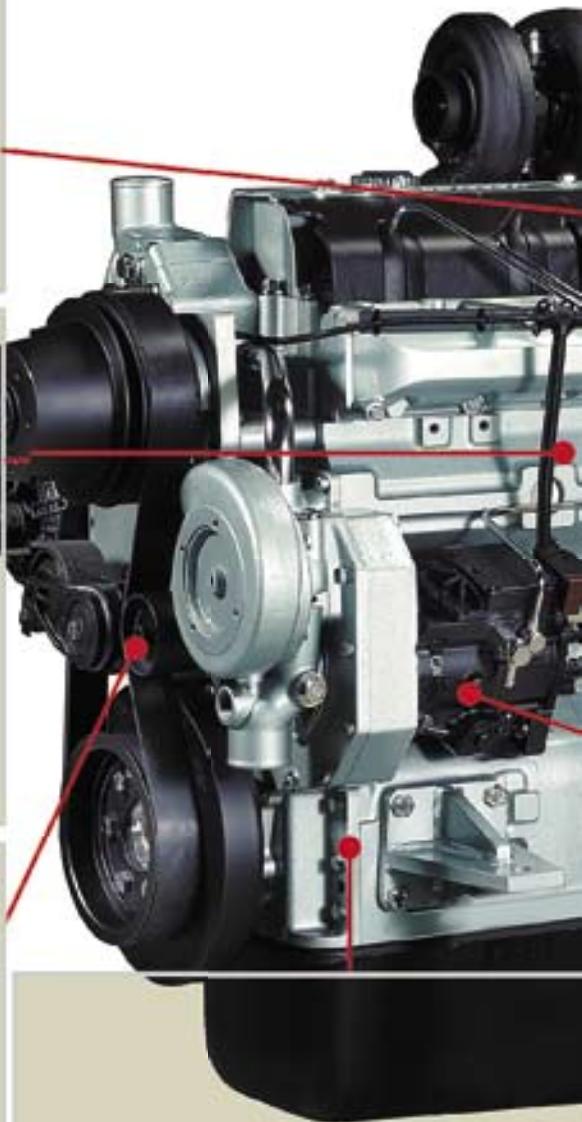
Ved elektrisk forvarming av motorenens luftinntak forbedres kaldstart, tenning og motorgange. Oppvarmingen gjør at selv kald motor går jevnt og uten hvit eksos. Motoren holder også lenger og bruker mindre drivstoff. Tidene for for- og ettervarming justeres automatisk etter lufttemperaturen.

Motorer produsert av Valtras datterselskap Sisu Diesel har økt motordrevetid med 10-20 prosent, redusert dreiemoment og krefter. Dette har også vært konstruert med en ny teknologi som reduserer drivstoffforbruket med 5-7 prosent, stansestid med 10-20 prosent og serviceintervallene er økt med 10-20 prosent vedlikeholdsutgiftene med en tredjedel.



Våte sylinderforinger

Fortius motorene har såkalte våte sylinderforinger som er utskiftbare. Ved effektiv kjøling av toppen av hver sylinderforing reduseres motorvarmen. Dette øker kreftene. Den nye konstruksjonen med senterstøtte i foringene gir 75 prosent mindre vibrasjoner. Dette reduserer slitasje på sylinderne og foringer. Oljeforbruk og utslipp er også merkbart mindre.



Ny viftereim

Den åttesporedede viftereima gjør det mulig med halv størrelse på reimskiva sammenlignet med standardreim. Med mindre reimskive gir dynamoen mer elektrisitet også på tomgang og på EcoPower modellene. Den mangesporedede viftereima holder seg bedre på plass og har lengre varighet enn tradisjonelle reimer. Reima trenger ikke servise da den er fjærbelastet.

Bruddsikker mellomaksle

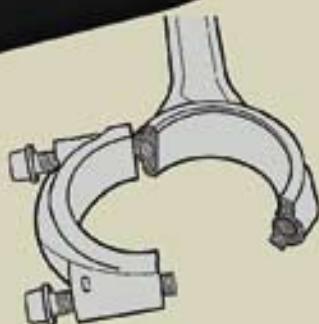
Veivakselen på mellomakselen er bruddsikker og dette betyr at veivakselen holder bedre. Mellomakselen kan derfor gjøre etterslaget lettere, noe som igjen reduserer vibrasjon og øker levetiden til reima. Den lette mellomakselen er likevel sterke enn tidligere.

Hvorfor er motorene fra Sisu Diesel så gode?

Sisu Diesel er kjent for lang levetid og for høy teknisk kvalitet. Mange av dem bruker også Fortius-motorer har mer å tilby. For eksempel er brennstoffpynivået redusert, dreiemomentet øket med 10 prosent fra 250 til 500 timer, noe som reduserer driftsmedjedel. Hvordan er alt dette mulig?

■ Tekst: Tommi Pitenius

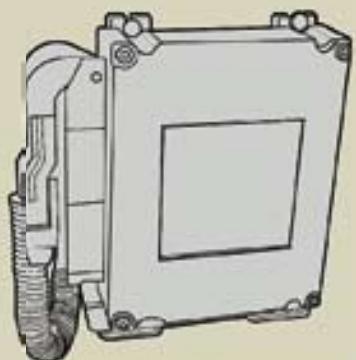
Grafikk: Päivi Kaijula



De gjør at
motoren
es 17 prosent
a på motoren.

EEM2

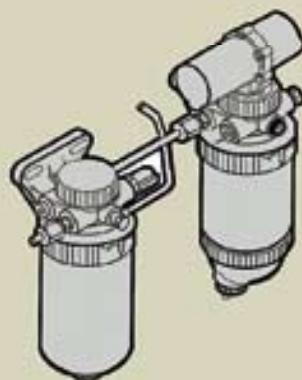
Sisu Diesel har selv utviklet annengenerasjons elektronisk motorstyring. EEM2 byr på mange allsidige funksjoner for motoren. Dette gjelder blant annet flere forskjellige effekt-kurver, som i Valtra T180 og T190-modellene. EEM2 har også en flere nye funksjoner, som "halte hjem". Dette gjør det mulig å kjøre traktoren hjem med halv kraft dersom det skulle være problemer med motoren. EEM2 er også et nøkkelverktøy for redusert eksosutslipp og for bedre drivstofføkonomi.



Dieselfilter

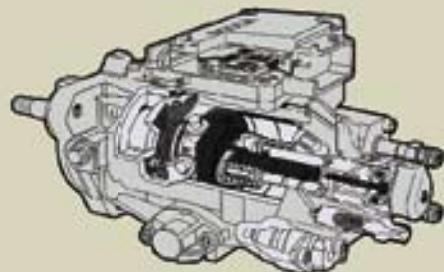
Presisjonen på filtrene er forbedret fra 10 micron til 5 micron. Forfiltrene har en presisjon på 30 micron. Med gjennomsiktig filterkopp er det lett å oppdage om det er vann i drivstoffet. Filrene kan lett byttes for hånd uten bruk av redskap.

Konstruksjonen hindrer sør på bakken eller hendene og fødepumpa lufter automatisk dieselsystemet når tenninga slås på.



Elektrisk dieselpumpe

De sekssylinderde motorene fra Sisu Diesel bruker en Bosch VP30 magnetpumpe som reagerer raskt og presist med gasspedalen sammen med EEM2 motorstyring. Innsprøytningsstykket er høyt og reguleringen kontrolleres dynamisk.





Sju drevne villsvinjegere. F.v.: Peter, Tommy, Stefan, Jimmy, Urban, Kalle og jaktleder Jörgen.

villsvinet tilbake i svenske skoger

Villsvinet er det nyeste innslaget blant svensk klovvilt. Eller rettere sagt – det har kommet tilbake. Dette viltet ble uthryddet på slutten av 1700-tallet. Årsaken var de store skadene det gjorde. I første halvdel av 1900-tallet begynte man igjen å holde villsvin i sørnede og midtre Sverige, men da inngjerdet. På 50- og 60-tallet rømte et relativt stort antall. Disse la grunnlaget for en vill stamme. Denne stammen formerer seg fort. Til glede for mange, mens andre fortviler.

Villsvina lever på røtter, sopp, rotfrukter, poteter, korn, erter, frukt og andre vekster. De spiser også insekter, egg, mark og unge- ne til både dyr og fugler. En stor råne kan veie opp til 150 kg. og bli 1 meter høy og 1,5 m. lang. Beina er betydelig lengre og hodet større enn vår foreldre variant.

Allerede i februar kommer de første ungekullene. Ei purke i godt hold og med bra mattilgang, kan få to kull i året. Det normale er kull på seks til åtte smågris, men det kan være flere. Smågrisene er stripe fra fram til de er tre til fire måneder. Deretter er de røde i om lag et halvt år.

På et normalt år og med god mattilgang, kan stammen øke med 150 til 200 %. En vinterstamme på 10 dyr kan dermed neste sesong ha vokst til mellom 25 og 30. Ingen andre dyr tåler et så hardt jakttrykk som villsvinet. Dette på grunn av stammens hurtige vekst og for å holde konflikten mellom jegerne og landbruk og hageeiere på et lavt nivå. Dessverre øker også trafikkulykkene hvor villsvin er innblandet.

I dag skal vi jakte villsvin

Vi møtes på et av de midtsvenske godsene hvor det finnes en etablert villsvinstamme.



En skikkelig villsvinråne med de livsfarlige tennene, ikke minst for hundene. Hvert år blir flere hunder revet opp så alvorlig at de må avlives.



Det er i slutten av januar og det er fortsatt lov å bruke løshund. Stefan bruker hund som jager i korte loser og som støter fram dyra. Hundene må være tøffe, men ikke dumdristige. Villsvin er farlige dyr, ikke minst for hundene. Jaktkameraten Urban bruker to Finskspetser. Dette er hunder som egner seg godt dersom det ikke er for mange jegere. Disse hundene får viltet i stålos og hundeføreren får da ofte sjøl skuddsjanse.

Ellers skjer vanligvis jakten som "vaktjakt". På den mørke tida av døgnet posteres det ved åte. En kan skyte alle slags villsvin og jakten foregår hele døgnet og året rundt. Som for annet vilt, er hunndyr med unger fredet.

En viss fordel i skogen

Villsvina gjør mye skade på kulturvekstene. Det er derfor viktig å drive føring og at det gjøres i skogen. De vil da letttere holde seg der. Mange påstår at få kan måle seg med villsvina når det gjelder markberedning. De graver etter røtter og mark og sprer frø. Verst skade i jordbruksmark gjør de på kornet, særlig hveten, når det er ferdig matet. Stor skade kan de også gjøre på enger til siloslått.

Rødgris eller ettåringer

– Vi skyter bare "rødgris", ettåringer og rev i dag, forteller Jörgen Croona, yrkesjeger og erfaren jaktleder, når han instruerer hundeførerne og deler ut poster.

Alle har radio med seg, både hundeførere og postskyttere. I tillegg til dette er hundene også utstyrt med radiosendere og hundeførerne med peileutstyr. Det er hunden Rajo som slippes først og som får den første økta.

– Hunden får det tungt i dag, snøen er både dyp og løs. Han er litt avventende i begynnelsen og vil se hvor nært villsvinet han tør gå for å være sikker på rettretten om han angripes, forteller Urban.

Han holder hele tida rede på hvor hunden befinner seg ved hjelp av peileutstynet. Plutselig hører vi los.

– Nå har han uttak, forteller Urban.

Det viser seg at losen står ganske nærmø og vi begynner å gå direkte på den. Så blir det stilt. Urbans anelse om avventende



Urban med sine Finskspetser, Rajo og Tuva. En egnet "villsvinjeger" som får dyra i stålos.



Urban peiler inn hunden. Innen en avstand på 500 meter kan han også, med 100 meters nøyaktighet, bedømme hvor langt unna den er. Dessuten ser han på peileren når det er los.

holdning var riktig. Hunden har ikke kommet så nær grisun at han har fått den til å stanse.

Vi fortsetter og det er slitsomt i den dype snøen. Hvordan er det da ikke for hunden, som hele tida må anstreng seg maksimalt i den løse snøen.

– Nå er det los igjen, forteller Urban.

Vi hører ingenting, men Urban ser det på en blinkende lampe, losindikator, på peileren. Raskt forflytter vi oss i retning losen og snart hører vi den.

>>> Fortsetter på side 21

Ekte Tequila fra Sierra Madre

Samfunnet Tequila ligger i dalen mellom Sierra Madre og den utdødde Tequila-vulkanen i vest-Mexico. Nesten hver eneste jordlapp brukes her til å dyrke blå agave, hovedingrediensen i den berømte meksikanske driften. Ofte blir den helt feilaktig kalt "kaktusvin". I virkeligheten lages den av en sukkulent-plante, som ligner ananas, men som faktisk er beslektet med lilje og amaryllis.



Sausa Tequila har ca. 100 bakhjulsdrevne traktorer i klassen fra 50 til 80 hk. Disse raske, pålitelige og relativt kraftige maskinene hører hjemme mellom agaveradene. Valtra 700 er spesielt populær og det er allerede 40 av dem på Sausa-plantasjen.

Dyrkingen av agave starter med planting av skudd som er på størrelse med en hånd. Opp til 500 av disse plantes pr. dekar i frukthagene rett før regntida.

Mye traktorarbeid

Mellom planteradene er det et smalt mellomrom til traktorene. Det tar hele 8 år å dyrke en agaveplante. I løpet av denne tiden blir plantene regelmessig gjødslet og beskyttet mot innsekter, skadedyr og sykdommer. Når det er nødvendig, pløytes det opp mellom planteradene for å unngå at ugraset tar over, og for å løsne på jorden for at den lettere skal ta opp vann.

Når hjertet til agaveplanten har vokst til en ananasliknende ball som måler rundt en halv meter i diameter, er den klar for høsting. Planten har meterlange knivskarpe blader som må kappes med en machete. Etter dette blir planten skåret løs fra rota. Det 30 kg. tunge hjertet er da klart for transport til destilleriet.

På destilleriet blir agaveplanten først knust og deretter kokt for å frigjøre sukkeret. Den naturlige safta blir deretter avkjølt til ca. 40 grader før vann og gjær tilsettes. Etter to ganger destillering er tequilaen klar for tapping på flasker eller til lagring i tretønner.

Lagring i tønner eller direkte tapping på flasker

Tequilaen som blir tappet på flaske rett etter destillasjon, blir sendt ut på markedet med en gang. Resten blir lagret på tønner noen år. Fargen på treverket i tønnene bestemmer den endelige fargen på lagret tequila.

Produksjonen av vellagret tequila kan ta opp til 10 år eller mer. Det er mange små tequi-



Så fort bladene på agaveplanten er hakket av, er det svært sukkerholdige "hjertet" klar for produksjon.





la-destillerier i den meksikanske staten Jalisco og bare en del av dem driver produksjon for eksport. Ekte Tequila blir produsert på 100 prosent agave og er en relativt dyr drink som ikke selges overalt i Mexico. Billigere tequila-merker lages på inntil 49 prosent annet sukker enn agave, men også denne kan virke dyr i forhold til lokale priser på andre ting.

Beskyttet navn

Tequila-navnet kan bare brukes på produkter destillert av agave i staten Jalisco. I tillegg er det krav om at agaveinnholde må være over 50 prosent. Denne stramme reguleringen av tequila forklarer noe av mystikken rundt drinnen og også populariteten til andre "kaktusdrinker" fra destillerier i andre meksikanske stater.

Selskapet Sausa Tequila dyrker ca. 110 000 dekar med agave. De tar sikte på å redusere sine agavearealer samtidig som eksporten til verdensmarkedet skal økes. Gjennom kontrollert planteforedling vil de lage agave-planter som er mer produktive, vokser raskere og er mer motstandsdyktige mot sykdommer. Plantene kan også dyrkes etter moderne metoder med gjødsling og jordanalyser for å øke avkastningen. Selskapet har sitt eget forsøksområde hvor de moderne metodene prøves ut. Disse feltene produserer en langt mer robust agave enn det som sees på lastebilene på vei til destilleriene.

Mesteparten av agave-innhøstinga blir fortsatt gjort for hand etter tradisjonelle metoder. Dette er veldig arbeidskrevende. Nye høsteredskaper utprøves, men Sausa Tequila vil ikke avsløre mer detaljer. Forsøkene har imidlertid vært lovende. Det har de også vært for halvautomatisk planting av skudd. Vi fikk lov til å ta en titt på den nye plantemaskinen, men fotografering var strengt forbudt.

■ Visa Vilkuna



Sausa Tequila har en imponerende historie.

>>> Fra side 19



Dagens fangst, to "rødgriser". Den største veier rundt 30 kg levende vekt og den minste 20 kg. Når dyra er slaktet og flådd blir vekten den halve.

– Når vi kommer nærmere, må vi forflytte oss bare når hunden gjør, forteller Urban.

– Når det er stilt, må vi stå stille.

Det gjør vi og en stund senere er vi kommet så nærmere at vi ser Rajo og hvordan han hele tiden flytter seg, fram og tilbake og rundt og rundt. Vi er ennå ikke så nærmere at vi kan se noe villsvin, men Urban gjør seg likevel klar til å skyte. Forsiktig nærmer vi oss, Rajo løser tett, og så får vi se grisens. Den er stor, og sannsynligvis er det ei purke. Urban henger børsa tilbake på skuldra og konstaterer at grisens er heldig og får overlevve dagens jakt. Kanskje skal den snart føde et nytt kull, som allerede neste jaktsesong vil være jaktbare. Urban går litt nærmere og forsøker å få Rajo av losen. Det store villsvinet blir støkt og Rajo velger å følge oss. Noen ganger må det kjennes litt utakk nemlig å være jakthund.

Spanningen har knapt sluppet taket i kroppen før det smeller et skudd. Kulde og snø glemmes fort og spørsmålet er: Hvordan gikk det og hva ble det skutt på? Moderne jegere kommuniserer raskt og bare sekunder senere får vi beskjed over radio at Stefan har skutt en "rødgris" på post.

■ Eric Anderson

Melkebønder tilpasser seg endrede betingelser



Landbrukssektoren er i en kontinuerlig forandring. Blant de viktigste årsakene til de store endringene, er den europeiske unionen og dens landbrukspolitikk.

Valtra Team har intervjuet melkebønder i Sverige, Danmark, Nederland og Italia for å finne ut hvordan de klarer seg gjennom forandringene.

Spørsmål

1. Grunnopplysninger om din gård.

Familie, antall traktorer, antall og rase på besetning, gjennomsnittlig melkeproduksjon kg/år/ku, leiekjøring (%-andel av samlet maskinutgift) og gårdsstørrelse.

2. Hvilke planer og mål har du nå for å utvikle gården?

3. Hva er dine meninger om de nærværende landbrukspolitiske trender?

4. Hvordan har de siste endringer i landbrukspolitikken virket for ditt gårdsbruk?

5. Hva er etter din mening det viktigste for at en bonde som deg kan klare seg gjennom disse forandringene?

6. Hvilke planer har du når det gjelder dine traktorer i framtida?

Sverige

1. Sven-Olof og Marie Karlsson, to barn

- Valtra 8350 og 705-4
- 70 kyr, utvides for tiden til 80
- Svensk Rød og Hvitbrokig Boskap (tradisjonell svensk rase)
- Melkeproduksjon 10 500 kg/år/ku
- Bruker 2x4 tandem melkestasjoner
- Andelen leiekjøring utgjør 3 % av totale maskinkostnadene
- 3 000 dekar, inklusive leid areal
- 800 dekar med gras, hvorav 150 dekar er beiteland, 500 dekar korn og 100 dekar skog

2. Vi vil fortsette med familiebruk med melk som hovedproduksjon. Vi håper å bedre forholdene for dyrene våre, for på denne måten å senke veterinærkostnadene.

3. Vi må innse det faktum at svensk jordbruk er en del av et internasjonalt marked og at vi ikke lenger kan tenke bare på ønsker og behov i vårt innenlandske marked.

4. Enkeltbonden har veldig liten mulighet til å påvirke politikken. Siden vi har et relativt nytt fjøs, vil vi fortsette melkeproduksjonen. Vi vil forsøke å produsere kvalitetsmelk til så lave kostnader som mulig.

5. Svenske bønder kjemper for det samme som bønder i andre land. Skattetrykket burde reduseres som de øvrige kostnader, som dieselavgift og forskjellige miljøavgifter.



Far Benedetto og hans sønn Robert.

6. Vi samarbeider allerede når det gjelder innhøsting av høy og gras. Videre er vi forberedt på å drive med leiekjøring for andre. For tiden presser vi rundballer og kjører bløtgjødsel.

Italia

1. Gården Robilat eies av familien **Tortoni**: far **Benedetto** (55), hans kone, to sønner og en datter. I tillegg til begge sønnene, arbeider også to andre på gården.

- Valtra 6400 og 8050
- 240 kyr av Frisian-rasen
- Melkeproduksjon 12 000 kg/år/ku
- Bruker 10+10 melkestasjon i v-form
- Leiekjøring utenfor gården utgjør 25 % av maskinkostnadene
- 850 dekar, hvorav 300 med gras og 550 med fôrkorn

2. Det planlegges å øke produksjonen ved å få større melkekvote. Dette er imidlertid vanskelig, da høyere kvote krever mer areal og det ikke er mer tilgjengelig jord på Robilat.

3-4. Ifølge Tortone, har familien økt melkekvoten kontinuerlig siden et nytt fjøs ble bygget i 1985. Hvert familiemedlem har sitt ansvarsområde på gården. En av sønnene tar seg av føringen, mens den andre tar seg av melking og inseminering. Dette er nøkkelen til øket produksjon samtidig som kvaliteten bedres.

5. Han tror at viktigste faktor er kvaliteten på mel-



Marie, Sven-Olof og den yngste sonnen Henrik.

ka. Deretter kommer kvantiteten, som brukes til å betale for de faste kostnadene i produksjonen.

6. På Robilat-gården er det nylig investert nesten en million kroner i ny melkestasjon og datasystem for å overvåke brunst.

Danmark

1. **Søren Wollesen** (35), hans kone og fem barn. Søren er født på gården og har eiet den i 10 år.

- Valtra T180
- 80 kyr
- Melkeproduksjon 10 400 kg/år/ku
- Bruker melkerobot
- 60 % av utgittene går til innleie av maskiner til såing av mais, høyberging og gjødselspredning.
- Totalarealet er på 1 600 dekar, 500 dekar mais, 450 dekar korn, 450 dekar silo, 100 dekar høy



Søren Wollesen og hans nye T180.

og 100 dekar brakk.

– Familien har nettopp fullført bygningen av et nytt fjøs til 150 kyr (Holstein). Det nye fjøset vil få to melkeroboter. Det gamle fjøset ble bygget i 1976 og har 75 melkebåser og en melkerobot.

2. Søren investerer for å øke antallet melkekyr de neste årene. På denne måten får han også nyttet redskapen bedre. Etter en oppgradering fra en 115 HK-traktor til en ny T180, kan han nå ta seg av gjødselkjøringen selv.

3. Søren føler at den nye landbrukspolitikken går i riktig retning. For eksempel vil ikke dyrkingen avgjøres av subsidiestørrelsen, men av markedsforholdene. Imidlertid liker han ikke det faktum at melkeprodusenter som slutter, fortsatt får samme sum subsidier, selv om de fortsetter å dyrke. Avskaffelse av landbrukssubsider vil alt i alt være bra også for disse. Det vil øke prisene til forbruker og gi større prisvariasjoner.

4. Han er overrasket over den stadige prisnedgangen på melk samtidig som subsidienvået faller. Han tror imidlertid at investeringene han gjør på sikt vil øke avkastningen. Et mye verre alternativ ville vært å bruke det gamle fjøset til siste slutt, for så å slutte om få år. Ved økning av dyretallet, er det mulig å få lavere kostnad pr. dyr.

5. Produksjonen må økes for å kompensere for reduserte priser og økte kostnader.

6. Søren planlegger å gjøre mer av jordarbeidet selv, for eksempel bløtgjødselsprenging.



Ruurd og Marja Sieperd med sine sønner

Nederland

1. **Ruurd Sieperd**, partner **Marja**, to sønner og en datter. Familien driver gården sammen med Ruurds far og onkel. Gården ble etablert i 1952. Ruurd er for tida detidsbonde, men planlegger å ta over på fulltid i løpet av fem år.

- Valtra 6750 EcoPower
- 57–60 Holstein Frisier kyr.
- Melkeproduksjon 10 800 kg/år/ku
- 2x6 v-form melkestasjoner.
- 90 % av arbeidet på gården gjørs selv, mens de resterende 10 % er spesialarbeid de setter bort.
- Totalareal er 400 dekar, hvorav 250 dekar høy, 40 dekar korn og 110 dekar som leies ut.

2. Ruurd planlegger å bli heltdsbonde. Han vil effektivisere arbeidet på gården. Planen er å øke buskapen til 80 kyr og melkeproduksjonen fra 555 000 til 800 000 kg. En produksjonsøkning innebærer bygging av nytt fjøs og større melkekvote. Han synes prisen på melkekoter i Nederland er urimelig høy og vil vente til kvotene økes og prisene faller.

3. Utsiktene i landbrukspolitikken bekymrer Ruurd en del. Han tror det vil bli en utfordring å samordne landbrukspolitikken i nye og gamle medlemsstater i EU. Beslutningstakerne har alt for ofte relevant kunnskap om landbruk. Ruurd er likevel relativt fornøyd med den nederlandske landbruksministeren, Verman.

4. Virksomheten på gården har ikke endret seg mye. Det har imidlertid kontorarbeidet, som øker i takt med alle reguleringene. Nivået på mais-subsidier har påvirket Ruurd til å dyrke mais på gården. Ifølge Ruurd, er problemet med landbrukspolitiken for tiden kunstig lave produsentpriser som ikke samsvarer med produksjonsprisen.

5. Behovet for hjelp utenfra vil øke når Ruurd begynner å bygge ut gården. Han tror det vil bli tungt å forrente maskininvesteringene når de brukes så korte sesonger.



Et eksempel på hvordan traktoren kan brukes på en effektiv måte ved å bruke pakker under såing.



Kjør riktig – spar drivstoff

Drivstoff-forbruket er i ferd med å bli en av de viktigste kostnadsfaktorene i landbruket. Når prisen på råolje stiger, stiger også prisen på diesel og motorolje. Hvordan redusere forbruket av drivstoff, er spørsmålet alle bønder og entreprenører vil vite svaret på.

Riktig kjøreteknikk og maskinpark

Selv om dieselmotorene i dagens traktorer er mer gjerrige på drivstoff enn noen gang, er det fortsatt mulig å spare mye med små endringer i kjøreteknikken. Førere som har brukt traktor i mange år, har naturligvis lagt seg til en kjørestil på en tid da drivstoffet var vesentlig billigere enn i dag. Undersøkelser viser at man med små endringer i kjørestilen kan redusere kostnadene til drivstoff med inntil 5 %. Dårlig kjøreteknikk,

som kjøring på feil gir, eller med for store redskaper, kan øke kostnadene med 25 %.

Første trinn i en kostnadsreduksjon, er å være sikker på at du bruker traktoren på den mest effektive måten. I dette ligger at organiseringen av arbeidet rundt om på gården gjøres slik at du sparer både tid og drivstoff. Moderne traktorer er laget for bruke redskaper både foran og bak. Det er for eksempel fortsatt uvanlig å se frontmontert redskap i våronna. For å utnytte traktoren fullt ut, kan man begynne om høsten med både pakking og jevning samtidig som det pløyes. Et annet sparetiltak er å pløye grunnere hvert annet år eller bruke annen passende jordbearbeiding. Når våren kommer, kan det spares mye tid hvis det ikke er nødvendig med harving. Såmaskin og jordtype er også avgjørende for om det må harves mer.

Selv om ikke hver eneste kjøring gjør store utslag på forbruket, kan den samlede effekten av mer effektivt arbeid være stor. Det samme gjelder også transporten. Ved å bruke større tilhenger, kan antall turer reduseres. Når en øker vekta, er det imidlertid viktig å være sikker på at man ikke går over tillatt lasteevne og bremenes kapasitet.

■ Max Schulman

Hvordan kjøre økonomisk

- Bruk den mest effektive redskapsstørrelse for traktor og gårdsbruk.
- Bruk høyere gir og redusere motorhastigheten til 70–80 % av maks.
- Bytte dieselfiltre regelmessig og holde dieselsystemet rent og riktig justert
- Bruke motorolje av riktig type og mengde – testet og godkjent av motorfabrikant
- Vedlikeholde traktoren som beskrevet i serviseboka
- Unngå tomgangskjøring
- Redusere mengden unyttig kjøring i jordarbeid
- Bruke riktig dekk til arbeidet
- Ha riktig lufttrykk i dekkene
- Planlegge arbeidet for å unngå unødvendig kjøring, for eksempel mellom gård og jorder
- Bruke bare drivstoff anbefalt av traktorprodusenten



Dagens traktorer tillater bruk av kraftig redskap både foran og bak, dette øker effektiviteten.



Effektiv planlegging av arbeidet kan også spare drivstoff. Her blir en stor tilhenger kjørt til jordet hvor den lastes og kjøres vekk med den samme traktoren.

Valtra Norge

– Vi er der du er. Kun en telefon borte.

Bruk denne listen til å finne dine kontaktpersoner i distriktet. Nedenfor vil du finne distriktsjef/selger i og servicespesialist i ditt område. For lister over de enkelte kommuner, gå gjerne inn på www.valtra.no

Distriktsjefer:

Distrikt	Distriktsjef	Telefonnummer
Østfold	Thor M. Sanderød	48 05 54 20
Akershus/Hedmark Syd	Roy Pedersen	48 05 54 66
Hedmark Vest	Ola Vasaasen	91 14 59 25
Hedmark Øst	Pål Akre	91 38 77 38
Nord Østerdal/Sør Tr.lag Sør	Nils Odden	90 66 57 38
Oppland Nord	Marius Rudlandslokken	48 05 54 55
Oppland Syd	Torstein Sjåheim	48 15 93 39
Buskerud	Per G. Ringnes	48 05 54 88
Vestfold	Roar Enerhaugen	95 87 08 02
Telemark	Jon Dorholt	90 95 91 01
Agder	Knut Olav Eikerapen	41 66 66 49
Rogaland Syd	Knut Helliesen	48 05 54 24
Nord-Jæren og Ryfylke	Leidulf Sigmundstad	91 54 22 91
Rogaland Nord	Arvid Normann	90 78 41 41
Hordaland	Arne Winsjansen	48 05 54 99
Møre og Romsdal	Ole Jørgen Sve	99 57 60 00
Sogn og Fjordane	Arne J. Fugle	93 05 81 29
Sør Trøndelag Vest	Ingvar Rødsjø	41 66 04 82
Sør Trøndelag Øst	Ola Kvernberg	41 66 04 81
Nord Trøndelag Syd	Lidvar Saur	97 78 75 72
Nord Trøndelag Nord	Thor Wang	48 05 54 74
Nordland	Erling-Rune Tømmervik	48 05 54 64
Troms	Arne Kringelen	99 72 49 17
Finnmark	Trygve Ballo	94 86 67 46

Servicespesialister:

Distrikt	Distriktsjef	Telefonnummer
Østfold	Joakim Bro	90 75 18 99
Akershus Nord	Ole Døhlen	97 76 16 87
Akershus Syd	Odd Roger Sørlie	90 72 67 32
Hedmark Vest	Bård-Tore Brovold	90 04 41 69
Hedmark Sør Øst	Håkon Bjerke	90 19 00 24
Nord Østerdal	John Moen	91 39 04 75
Gudbrandsdalen	Arne Nysæter	90 85 30 47
Vest-Oppland	Tore Sveum	90 83 04 27
Øvre Buskerud/Valdres	Leif Erik Haug	90 75 27 15
Midtre Buskerud	Geir Stian Haga	48 13 57 81
Buskerud Syd	Per Tore Rakkestad	92 23 56 03
Vestfold	Halvor Fon	93 88 99 46
Øst Telemark/Grenland	Jens Arve Brennekåsa	91 58 45 14
Vest Telemark	Arild Johre	90 19 00 88
Aust Agder	Tor Henrik Schenk	91 71 71 32
Vest Agder	Oddvar Austegard	90 53 74 56
Rogaland Syd	Hans Brede Jacobsen	92 02 99 96
Jæren	Trygve Overøy	91 59 07 17
Midtre Rogaland	Trond Lillebø	95 77 17 90
Rogaland Nord/Ryfylke Øst	Ingolf Ullestад	90 91 70 83
Ryfylke-øyene/Randaberg	Bjørnar Rosenkilde Knutsen	41 41 98 96
Sunnhordaland/		
Rogaland Nord	Sverre Sæterbø	90 08 45 51
Etne, Sauda, Vindafjord,		
Ølen, Odda	Asbjørn Velde	90 63 74 85
Ytre Hordaland/Ytre Sogn	Tore Rød	90 59 66 21
Sunnfjord/Ytre Sogn	Eivind Sandvik	95 20 21 48
Hardanger/Voss/Sogn	Nils Haga	91 51 31 55
Sogn/Møre	Kurt Inge Brudevoll	91 58 92 21
Midtre Møre og Romsdal	Leif Magne Vad	99 00 49 04
Romsdal og Nordmøre	Norleif Jøsvoll	95 83 66 32
Sør Trøndelag Vest	Torleif Moe	90 03 10 06
Sør Trøndelag Øst	Eyvind Solberg	91 81 83 34
Fosen	Lage Denstad	90 98 68 23
Trondheim	Tor Vegard Kobberød	41 61 68 33
Innherred Syd	Tore Aurstad	90 16 94 97
Innherred Nord	Stian Mølnå	95 72 55 86
Namdal	Rolf Kværnø	48 17 69 90
Helgeland	Jan Gunnar Øveraa	95 96 78 78
Nordland Midt/Syd	Helge Martin Sparby	48 02 75 94
Salten	Morten Andre Mikalsen	91 72 26 55
Vesterålen/Lofoten	Glenn Harald Paulsen	90 77 38 64
Troms	Bent Hanssen	91 35 88 75
Vest Finnmark	Magne Johansen	78 45 62 50
Øst Finnmark	Svein Johansen	78 92 60 31



Multi-Agrar Claussnitz trenger kraftig verktøy til sin store jordbruks-drift og Valtra S har bevist sin styrke som gode arbeidsverktøy.

Foto: Gerd Menzel



De tre Valtra 8950 ble leaset i 2001. Selskapet er imponert over allsidige egenskaper, pålitelighet og lave driftskostnader.

Valtra-krefter i Tyskland

Multi-Agrar Claussnitz utvider sin traktorpark

Det tyske jordbrukselskapet Multi-Agrar Claussnitz GmbH ble kjent med Valtra-traktorer så sent som i 2001 gjennom sin forhandler LTZ Chemnitz. Multi-Agrar Claussnitz var interessert i Valtras høye ytelse, slitestyrke og lave forbruk. De leaset da tre Valtra 8950 på langtidskontrakt. Selskapet var imidlertid så fornøyd sitt valg at de senere har anskaffet 3 S-serie traktorer til sin traktorpark.

Multi-Agrar Claussnitz GmbH ble dannet i Tyskland i 1991 og omfatter 12 datterselskaper med til sammen 86 ansatte. I 2002 hadde selskapet en omsetning på over 50 millio-

ner kroner. Selskapet har totalt over 30 000 dekar, hvorav 4 500 dekar er beiteland og 26 000 dekar dyrket. Det dyrkes vinterhete, vinterbygg og vinterraps, samt erter, bønner, fôrmais, sennep og reddiker. Videre har de italiensk raigras, timotei og andre grasvekster.

Selskapet har også en stor besetning med hovedvekt på melkeproduksjon og kalveoppdrett. De har til sammen 3 640 dyr, hvorav 1 500 melkekyr, 1 740 kviger og 400 føringsskalver. Dagsproduksjonen ligger på 36 000 kg melk, mens gjennomsnittlig årsproduksjon pr. ku ligger på 8 500 kilo.

Pålitelig forhandler

Multi-Agrar Claussnitz har lenge hatt forret-

ninger med LTZ Chemnitz og det var gjennom denne forhandleren de ble kjent med Valtra. De tre Valtra 8950, som selskapet leaset i 2001, blir brukt til transprt, gjødsling, høypresing og maisplanting på 6 000 dekar.

Selskapet var spesielt imponert over fleksibiliteten og all round-egenskapene til Valtra 8950, samt pålitelighet og lave driftskostnader. Gjennomsnittlig brukes de 800 timer i året. Det ble fort avgjort at traktorene ikke ville bli returnert da leasingperioden var over. De går fortsatt hos Multi-Agrar Claussnitz.

Avansert teknologi for tøffe jobber

Etter sin første positive bekjentskap med Valtra-traktorene, ble de bedre kjent med Valtras



Team News



Multi-Agrar Claussnitz GmbH er et selskap som driver over 30 000 dekar jord og har til sammen 3 500 dyr. Det produseres 36 000 kg. melk daglig.

Valtra sertifisert for helse og sikkerhet

Valtras drift er sertifisert i henhold til kran-vene for yrkeshelse og sikkerhet, det såkalte Occupational Health an Safety Management System. Dette er det tredje sertifikatet Valtra har mottatt som anerkjennelse for en systematisk utvikling av sin drift. I 1993 ble Valtra den første traktorprodusenten i verden som fikk ISO 9001 kvalitets-sertifisering. Dette ble fulgt opp i 2000 med ISO 14001 miljø-sertifi-sering. Valtra er i dag den eneste europeiske traktorprodusenten som har alle tre ISO-sertifikatene

De internasjonalt anerkjente sertifikatene tildeles selskaper for systematisk utvikling og forbedring av drifta. Helse- og sikkerhets-systemet sikrer at disse temaene følges opp og utvikles gjennom hele selskapet. Det omfatter en vurdering av helse- og sikkerhetsrisiko med formål å eliminere eller gjøre dem så lave som mulig.

En viktig side er den økede sikkerhetsbevisstheten blant arbeiderne gjennom øvelse og kursing. Utvikling av helse og sikkerhet på arbeidsplassen, virker naturligvis positivt for arbeidsmiljø og motivasjon i alle ledd. Dette fører igjen til at vi får bedre forutsetninger til å tilby våre kunder bedre og sikrere produkter og service.

med tre nye S serie traktorer

nye teknologi og produkter. De ble kjent med S-serien høsten 2002 og ble raskt interessert. Etterpå fikk de anledning til en omfattende test på et stort landområde. De nye S-serie traktorene fikk virkelig vist hva de duger til på disse endeløse jordviddene i Øst-Tyskland.

Resultatet av testen var så overbevisende at Multi-Agrar Claussnitz bestemte seg for å anskaffe tre Valtra S. To S230 og en S260 ble levert i 2003. De to første brukes hovedsakelig til transport, hvor mye går ut på å se etter 3 000 storfe. Den tredje traktoren ble utstyrt med vendbar førerplass og en ekstra festeavordning, Disco 8500. Hver sesong skal 10 000 dekar vendes og her fant de fort pålitelig hjelp i S260.

I løpet av sitt første år har de nye S'ene gått mellom 600 og 900 timer hver seg. Den gode plasseringen og utformingen av kontroll-organene sikrer at alle førerne finner seg til rette og gjør dem i stand til å arbeide raskt og effektivt.

Som overalt ellers, tid er penger! Den lette bruken og høye førerkomforten er de viktigste fordelene med S-serien.

Med sin park på seks Valtra-traktorer, er Multi-Agrar Classnitz veldig fornøyd med servicen fra sin lokale Valtra-forhandler, LTZ chemnitz, som har vist hvordan kunden skal behandles og støttes i sitt arbeid.

■ Betina Kuppert



Gjør traktorhandelen hos Valtra!



CaseIH 885XL, 89,
83 hk, 5400t med last
Bruktnr.: 305 04 9013
Salgspris: 128 000,-



CaseIH 845, 90, 83
hk, 5000t med laster
Bruktnr.: 802 03 9006
Salgspris: 155 000,-



CaseIH 845XL, 95,
85 hk, 3000t
Bruktnr.: 603 04 9014
Salgspris: 162 000,-



CaseIH 955XL, 82,
90 hk 7800t med last
Bruktnr.: 701 04 9023
Salgspris: 80 000,-



CaseIH 4240, 96, 95
hk, 3300 t med laster
Bruktnr.: 303 04 9027
Salgspris: 191 000,-



CaseIH 4230XL, 94,
100 hk, 5000t m. last
Bruktnr.: 703 04 9016
Salgspris: 160 000,-



CaseIH 5130, 98, 100
hk, 6000t med laster
Bruktnr.: 303 03 9053
Salgspris: 271 000,-



CaseIH 5140, 92, 110
hk, 6500t
Bruktnr.: 802 03 9020
Salgspris: 215 000,-



Deutz A.4.47, 95, 85
hk, 3300t med laster
Bruktnr.: 504 04 9012
Salgspris: 185 000,-



Deutz Ag. 100, 97, 99
hk, 3300t med laster
Bruktnr.: 203 03 9070
Salgspris: 270 000,-



Deutz A. 4.78, 95,
100 hk 3100t m laster
Bruktnr.: 501 03 9120
Salgspris: 270 000,-



Deutz F. 6.30, 87, 124
hk, 3200t med laster
Bruktnr.: 402 04 9051
Salgspris: 169 000,-



Deutz A. 6.81, 96,
190 hk, 5600t
Bruktnr.: 204 03 9022
Salgspris: 310 000,-



Fendt 307 LSA, 89,
70 hk 7200t
Bruktnr.: 501 03 9062
Salgspris: 110 000,-



Fiat 80-90DT, 84, 80
hk, 6200t
Bruktnr.: 304 03 9060
Salgspris: 120 000,-



Fiat 82-94DT, 95, 82
hk, 2800t med laster
Bruktnr.: 601 03 9095
Salgspris: 217 000,-



Ford 6640, 97, 85 hk,
9400t med laster
Bruktnr.: 203 04 9007
Salgspris: 200 000,-



Ford 7740, 93, 95 hk,
5600t med laster
Bruktnr.: 502 04 9011
Salgspris: 205 000,-



Ford 7840, 94, 130
hk, 4200t med laster
Bruktnr.: 202 03 9099
Salgspris: 242 000,-



JD 2650, 89, 78 hk,
5200t
Bruktnr.: 702 03 9015
Salgspris: 150 000,-



JD 6110 SE, 02, 80
hk, 500t
Bruktnr.: 203 04 9012
Salgspris: 320 000,-



JD 6210, 02, 91 hk,
500t med laster
Bruktnr.: 401 04 9015
Salgspris: 320 000,-



JD 6220 PQ+, 03, 95
hk, med laster
Bruktnr.: 304 03 9102
Salgspris: 425 000,-



MF 390, 88, 80 hk,
6800t med laster
Bruktnr.: 305 03 9044
Salgspris: 110 000,-



MF 390, 92, 80 hk,
3900t med laster
Bruktnr.: 503 03 9055
Salgspris: 140 000,-



MF 3070, 93, 93 hk,
3700t med laster
Bruktnr.: 704 04 8016
Salgspris: 210 000,-



MF 375, 91, 71 hk,
1800t med laster
Bruktnr.: 703 04 9009
Salgspris: 175 000,-



MF 3645, 90, 145 hk,
7900t
Bruktnr.: 802 04 9004
Salgspris: 245 000,-



Valmet 305, 91, 53
hk, 4600t med laster
Bruktnr.: 704 04 9003
Salgspris: 115 000,-



Valmet 355, 91, 61
hk, 3200t
Bruktnr.: 704 04 9018
Salgspris: 80 000,-



Valmet 465, 94, 70 hk
3600t
Bruktnr.: 504 03 9007
Salgspris: 135 000,-



Valmet 465, 95, 94
hk, 4000t
Bruktnr.: 801 04 9007
Salgspris: 140 000,-



Valmet 700, 99, 70
hk, 2300t
Bruktnr.: 701 04 9027
Salgspris: 163 000,-



Valmet 555, 93, 72 hk
6100t med laster
Bruktnr.: 803 03 9026
Salgspris: 130 000,-



Valmet 555, 94, 70 hk
4300t
Bruktnr.: 503 04 9004
Salgspris: 120 000,-



Valmet 6350, 99, 80
hk, 3400t med laster
Bruktnr.: 802 04 9007
Salgspris: 330 000,-



Valmet 705, 87, 83
hk, 8500t
Bruktnr.: 204 04 9020
Salgspris: 95 000,-



Valmet 6300, 93, 85
hk 5300t med laster
Bruktnr.: 603 04 9019
Salgspris: 200 000,-



Valmet 6300, 96, 85
hk 6500 t
Bruktnr.: 304 03 9092
Salgspris: 221 000,-



Valmet 865, 96, 86
hk, 6200t
Bruktnr.: 703 04 9004
Salgspris: 173 000,-



Valmet 705, 86, 90
hk, 7000t med laster
Bruktnr.: 304 03 9015
Salgspris: 118 000,-



Valtra 6400, 95, 95
hk, 5600t med laster
Bruktnr.: 702 03 9025
Salgspris: 225 000,-



Valmet 6400, 95, 95
hk, 5200t med laster
Bruktnr.: 703 03 9042
Salgspris: 245 000,-



Valmet 6400, 93, 95
hk, 4900t med laster
Bruktnr.: 305 03 9046
Salgspris: 220 000,-



Valmet 6550, 99, 100
hk, 2600t
Bruktnr.: 604 03 9016
Salgspris: 305 000,-



Valtra 6750, 01, 105
hk, 600t
Bruktnr.: 601 04 9002
Salgspris: 410 000,-



Valtra 6850, 02, 120
hk, 1000t med laster
Bruktnr.: 402 03 9170
Salgspris: 495 000,-



Valtra 6850, 02, 120
hk, 1800t med laster
Bruktnr.: 501 03 9135
Salgspris: 530 000,-

Meget gunstig priser på demo kjørte traktorer!

Demotraktorene er meget godt utstyrt, og godt vedlikeholdte. Ta kontakt med din distriktsjef for et knalltilbud.

- 1 stk A75 (74 hk)**
- 8 stk A95 (98 hk)**
- 1 stk 6200 (85 hk)**
- 1 stk 6300 (95 hk)**
- 3 stk 6400 (105 hk)**
- 1 stk 6350 (95 hk)**
- 5 stk 6550 (105 hk)**
- 5 stk M130 (130 hk)**
- 3 stk M150 (147 hk)**
- 5 stk T130 (133 hk)**
- 2 stk T160 (158 hk)**
- 1 stk T170 (170 hk)**
- 1 stk T180 (189* hk)**
- 1 stk T190 (189* hk)**

Valtra Norge AS

Vi er der du er!

5 års fabrikkgaranti

For mer informasjon se våre internetsider
www.valtra.no

Alle priser eks. mva

Valtra Norge AS

Tlf 815 44 445
www.valtra.no

Distrikt
Østfold
Akershus og Hedmark syd
Hedmark vest
Hedmark øst
Nord Østerdal/Sør Tr.lag Sør
Oppland Nord
Oppland Syd
Buskerud
Vestfold
Telemark
Agder
Rogaland Syd
Nord Jæren og Ryfylke
Rogaland Nord
Hordaland
Sogn og Fjordane
Møre og Romsdal
Sør Tr.lag Vest
Sør Tr.lag Øst
Nord Tr.lag Syd
Nord Tr.lag Nord
Nordland
Troms
Finnmark

Distriktsjef

Thor M. Sandrød

Roy Pedersen	48 05 54 66
Ola Vasaasen	91 14 59 25
Pål Akre	91 38 77 38
Nils Odden	90 66 57 38
Marius Rudlandslokken	48 05 54 55
Torstein Sjåheim	48 15 93 39
Per G. Ringnes	48 05 54 88
Roar Enerhaugen	95 87 08 02
Jon Dorholt	90 95 91 01
Knut Olav Eikerapen	41 66 66 49
Knut Helliesen	48 05 54 24
Leidulf Sigmundstad	91 54 22 91
Arvid Normann	90 78 41 41
Arne Winsjansen	48 05 54 99
Arne J. Fugle	93 05 81 29
Ole Jørgen Sve	99 57 60 00
Ingvar Rødsjø	41 66 04 82
Ola Kvernberg	41 66 04 81
Lidvar Saur	97 78 75 72
Thor Wang	48 05 54 74
Erling-Rune Tømmervik	48 05 54 64
Arne Kringelen	48 05 54 77
Trygve Ballo	95 77 92 70



Mer pålitelige motorer og girkasser Traktorpulling, ett viktig ledd i produk

Sammen med Valtras traktorpulling team, har Herlevi-familien vunnet europamesterskapet i Pro Stock-klassen de siste fire årene. Valtra har valgt å konkurrere i Pro Stock-klassen fordi denne tillater maks bruk av standard traktorkomponenter.

En av de største utfordringene i effektiv produktutvikling er å få tilstrekkelig rask tilbakemelding om pålitelighet og styrke. Noe som ved vanlig traktorbruk vil ta veldig lang tid. Konkurransekjøring er derfor en fin måte å teste motorer og traktorer på, da det gir rask og verdifull informasjon i produktutviklingen. Informasjon som er kommet fra traktorpulling, har for eksempel gjort det mulig for Valtra

å gjøre betydelige forbedringer på dieselmotorene og HiTech-transmisjonene.

Konkurransetraktorene og motorene utsettes for belastninger som er ti ganger større enn vanlig. I tillegg til dette, er omdreiningstallet på motorene tre ganger større enn ved vanlig bruk. De gir rundt 2 000 HK ved et omdreiningstall på 6 000. Bakhjulene kan spinne i opp til 100 km/t i konkurranse "pull" som varer i 10–14 sekunder. Slike betydelige belastninger avslører raskt svake punkter på motorer og traktorer. Gjennom årene har dette ført til viktige og store forbedringer, noe som igjen gjør det mulig med større hastigheter og styrke.

Følgende er bare noen eksempler på forbedringer som er gjort og testet i traktorpulling:

Transmisjon

Traktorpulling har vært spesielt viktig for utvikling og testing av Valtras Powershift teknologi. Konkurransetraktorene bruker de samme Powershift-delene som brukes i vanlige Valtra-traktorer (DPS).

Under utvikling av pulling-traktorer, har Valtra søkt å minimere krafttapet ved høye motorhastigheter. Dette er gjort ved å begrense krafttapet i kløtsjammellene og ved å fjerne den uhedlige effekten av sentrifugalkraften på kløtsjylinderen.

Store ytelsjer stiller også store krav til smøresystemet. Derfor ble smøring av planetgiret forbedret ved at oljekanalene ble omarbeidet.

Det tas enormt mye mer krefter ut av en pulling-traktor enn normaltraktorer. Ved å øke trykknivået i oljekretsløpet, har levetida på



Glidelageret som brukes i Valtra-traktorer har nå glatt overflate. Erfaringene fra pulling har vist at oljen flyter lettere hvis det ikke er separat oljekanal i lageroverflaten.

stempelfjærene blitt testet og forlenget. Resultatet av forbedringene på disse områdene kan sees på dagens HiTech transmisjon, på samme måte som i det pågående arbeidet med videre-utvikle Valtra-transmisjonen.

Motorer

Levetiden på hovedlagrene var tidligere veldig kort. Tilsynelatende ble oljefilmen delt i to deler i lageret. Et nytt lager, hvor den nedre smørekanalen ble flyttet, ble testet i pulling-konkurranser. Resultatet er en dobling av lagerets levetid. Dessuten gjorde ikke den nye teknologien lageret dyrere å produsere, snarere billigere. I dag nyttes denne lager-teknologien i vanlige Valtra-traktorer og tilbakemeldingene har vært positive.

Høye turtall ødela ofte ventiler og styremekanikken for disse. Kamakselen og lagrene

Dagens ventilløftere er sterkere enn før, takket være erfaringene fra traktorpulling. Dette sikrer riktig drift, selv ved de høyeste omdreiningstall.





tutviklingen

i konkuransetraktorer ble derfor forsterket 15 %, noe som reduserte skadene og øket levetida vesentlig. En lignende endring ble senere gjort på fabrikkmotorene og dette ga økt pålitelighet og levetid.

Store motorvibrasjoner ved høye motorthastigheter og store ytelsjer pleide å være ødeleggende for veivakselen og navet ble endret fra rillet til konisk utførelse og den fikk bedre herding på overflaten. Med denne endringen, er det nå trygt å la alle seks sylinderne yte maks kraft.

■ Johanna Herlevi

Les om Valtras Pulling Team og dette årets konkurranser på <http://tractorpulling.valtra.com>

Mestrene i traktor-pulling, Pekka og Matti Herlevi trimmer maskinene i eget verksted.



Støttebraketten er et viktig utstyr ved frontlasterbruk. Korrekt innstilt kan det beskytte lasteren mot ødeleggelse når redskapen treffer skjult hindringer eller når den er utsatt for store sidekrefter.

Utvil bruksområde for frontlasteren med støttebraketter

I flere år har Valtra vært den eneste traktorprodusenten som tilbyr spesielle støttebraketter på alle sine modeller med frontlaster. Disse støttebrakettene ble først utviklet spesielt for snøryddingsarbeid i Finland. Det er her vanlig å bruke spesielle snøploger på frontlasteren. Denne metoden gjør at man kan bruke vanlig jordbruksstraktor og slipper å investere i kostbare spesialmaskiner.

Valtras støttebraketter er spesielt viktig når en bruker traktoren med snøplog eller for lignende bruk når lasteren nyttes til å skyve tung masse. Braketten har en justerbar gaffel og er festet til traktorens chassis med bolter. Hovedhensikten med denne støttebraketten er å beskytte frontlasteren mot harde støt sideveis, noe som kan medføre skader og dyre reparasjoner.

Det er imidlertid viktig at støttebraketten

justeres korrekt. Det er mange forskjellige produsenter av utstyr til lastere og høyden på innfestingen varierer mye. Valtra har derfor laget braketten slik at den kan justeres for det meste av innfestningstyper og utstyr. Braketene virker best når lasterarmene hviler i gaffelen. Det anbefales å fjerne støttebeina til lasteren når en bruker braketten. Dermed unngår man å skade disse under tungt arbeid.

Skjulte hindringer under snøen kan gi mange en overraskelse og er et kjent problem. En korrekt justert støttebrakett forhindrer vanligvis større ødeleggelse på laster og traktor. Bruken av braketten er ikke bare til snørydding. Den er også godt egnet til alle typer arbeid med tyngre masser og harde påkjenninger.

■ Marko Muhonen



C

Sommerhandel
hos Valtra

Valtra Collection

Kjøp av Valtra-varer for sommeren er nå enkelt og morsomt.

Med internett og et tastetrykk er alle originale Valtra-produkter tilgjengelige. Velg mellom kvalitetsvarer som caps, T-skjorter, bager eller kanskje skikkelige tråtraktorer for barna.

For disse eller andre Valtraprodukter, gå inn på www.valtra.no. For å handle må du registrere deg på Valtra Club.