

Valtra Team

Valtra kundeblad • 1/2005



Kongen av
italienske
oster

Side 10

Piratdeler
eller originale
reservedeler?

Side 21

Service
i medvind

Side 22

Valtras T-serie
**Mer allsidig,
større valgmuligheter**

Side 12



Valtra T-serie, side 12

Leder	3	Kvalitet framfor kvantitet på vinmarkene på Pelee Island	16
Alf (16) satset sparepengene på ny A	4	Prestisjetung designpris til Valtra for annen gang	17
Valtra 6000-serie – en moderne klassisk traktor	6	Valtra vinner Brasils Master Cana-pris for 4. gang på rad	17
Jordbruk under havoverflaten	7	www.valtra.no	18
Dusinet fullt! – Reiger Landschaftsplege bestiller 12 nye A-serie traktorer	9	Valtra Norge – Vi er der du er	19
Kongen av italienske oster	10	Bed & Breakfast – Idylliske feriedager på landet i Sør Jylland	20
Valtras T-serie – Mer allsidig, større valgmuligheter	12	Piratdelar eller originale reservedeler?	21
Tre Valtra-traktorer gjør tjeneste i amerikansk landbruksforskning	14	Service i medvind	22
		Oldtimer – Rask utvikling	23



**Jordbruk under
havoverflaten**
Side 7



**Reiger Landschaftsplege
bestiller 12 nye
A-serie traktorer**
Side 9



**Tre Valtra-traktorer gjør
tjeneste i amerikansk
landbruksforskning**
Side 14



Det er med spenning og glede Valtra Norge nå sender ut sitt kundeblad Valtra Team. Denne gangen sender vi det ikke bare til dere gamle og nye Valtra kunder, men også til samtlige gårdbrukere i hele Norge. Det vil si at vi har et opplag på over 54 000. Et tall som er høyere enn de fleste andre publikasjoner av samme type. Grunnen til at vi gjør dette er for å fortelle både våre kunder, og særlig alle dere andre om hva som gjør Valtra Norge til en så unik organisasjon. Stikkord som nærhet til kunden, skreddersydde traktorer, 5 års fabrikkgaranti, et selgerkorps på 29 selgere spredt utover hele landet, 55 servicespesialister med markedets best utstyrte servicebiler, reserve-delear rett hjem og bransjens beste internettsider er kjente ord for våre kjære kunder, og nå tenkte vi at også alle dere andre skulle få muligheten til å få en smakebit på dette gjennom Valtra Team.

Jeg håper dette er med på å gjøre deg enda mer interessert i hva Valtra Norge kan tilby når det gjelder traktorer. Skulle du ønske å få vite mer, så er du hjertelig velkommen til å ta direkte kontakt med din lokale selger for å se hvordan vi kan skreddersy et produkt nettopp til deg og dine behov. Selv om vi ikke har noen dyre avdelinger du kan stikke innom, er vi ikke vanskelig å finne. Telefonlister finner du både inne i dette bladet og på internett.

Til slutt ønsker jeg deg en fruktbar sesong og fin vår. La oss i samarbeid vokse og nå nye mål i 2005.

Vennlig hilsen

Kimmo Lännpää

Valtra Team

Valtra kundeblad

Sjefsredaktør

Kimmo Ruuti, Valtra Inc.
kimmo.ruuti@valtra.com

Redaksjon

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

Redaktører

Christian Børresen, 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

For Alf Solberg (16) er det full
fres med traktor for alle penga.

Alf (16) satset sparepengene på ny A

Mens jevnaldrede prioriterer snøbrett eller data, har Alf Solberg satt sparepengene sine i ny traktor og snøfres. 16-åringen var den første som bestilte en ny A-serie traktor i Norge.

16-åringen har eget firma, forretningsfilosofi og trofaste kunder. I høst leaset han en spiller ny Valtra A95, og bakpå henger en like ny og skinnende snøfreser. Totalt har traktor og redskap en prislapp på mer enn 490 000,-, men Alf ligger ikke våken om natta og frykter for pengene. Han har allerede nok av plasser, industriområder og private oppkjørsler som skal holdes fri for snø.

– Brøytinga alene er nok til å kjøre inn traktoren. Foreløpig ser det ut som om det skal gå veldig greit. Til våren og sommeren håper jeg på leiekjøring, forteller han.

Egenkapitalen la tenåringen på bordet etter en ihrdig innsats som avløser og gardsgutt. Selv kommer han ikke fra gard.

Må være pålitelig

Traktoren hans er den første bestilte A-serien i Norge. Egentlig handlet han en gammel A, før den nye serien ble lansert, men sammen med den lokale selgeren ble ordren endret i tolvte time.

– Vi selgere hadde blitt informert om den nye A-en bare to dager før kontrakten med Alf skulle underskrives, men et par uker før den skulle offentliggjøres for publikum. Da hadde jeg ikke samvittighet til å ikke si i fra. Klart en ung kar som dette, som legger alle

sparepengene sine på bordet for å handle traktor, måtte ha den nye typen, fastslår selger Roar Enerhaugen med et smil.

Det er ikke akkurat hverdagskost å handle traktor med en tenåring. Alf var bare 15 år da handelen fant sted.

Brukt uaktuelt

Garantiordning, service og personlig kjennskap til selgeren var i utgangspunktet utslagsgivende for at den unge entreprenøren valgte Valtra. Han bestemte seg umiddelbart – og uten å ha sett den – for den nye typen da han først fikk høre om den.

– Jeg er glad det ble den nye modellen. Designet og traktoren er mer moderne enn den gamle typen, sier en takknemlig Alf.

Det var egentlig aldri noe alternativ å satse på brukt utstyr.

– I dag nytter det ikke med gammelt utstyr, det må være pålitelig. Folk forventer at det er nybrøyta fra første snøkorn, og da er det helt nødvendig med godt utstyr. Hvis du står og mek-

Alf har nok brøyting og stroing til at det alene er nok til å kjøre inn kostnaden ved traktorinvesteringen.



ker traktor når snøen legger seg, da er du ute av businessen med én gang, konkluderer 16-åringen.

Jungeltelegraf

Traktoren ankom bare et par dager før den første snøen i høst. Før nyttår sto det allerede 170 timer på telleren, hvorav det meste fakturerbart. Forretningsfilosofien er soleklar. Det lokale brøytemarkedet i Holmestrand, som ligger en times tid vest for Oslo, skal erobres på samme måte som han alt har opparbeidet seg et solid ry som leiekar i landbruket. Jungeltelegrafen er den beste markedsføreren.

– Vise at jeg er flink og pålitelig. Det er den eneste måten å overleve på, mener 16-åringen.

Om noen år har firmaet kanskje flere traktorer i stallen og folk i arbeid.

– Klart jeg drømmer. Hadde vært moro å bli stor på traktor, ha fullt opp med brøyting og leiekjøring. Men jeg i første omgang er målet å få lønnsomhet i det jeg driver med i dag.

Tøffe forhandlinger

Til tross for at Alf ikke har faste røtter i landbruket, har han vokst opp i en sky av dieselrøyk. På tunet hos Solberg har det alltid stått tungt maskineri. Pappa Bengt understreker likevel at han ikke har fyrt opp om interessen med viten og vilje.

– Firmaet er Alfs egen idé, jeg skal ikke ha skylda for dette, smiler Bengt.

Podens virksomhet kan ikke forvente subsidier fra familien. Han må leie inn pappa til markedspris når han trenger hjelp. Forhandlingene rundt kjøkkenbordet har vært tøffe. Alf er ikke typen som strør unødvendig om seg med penger, og faren er ikke tilhenger av gratis nattarbeid.

– Vi ble enige til slutt. Han har ingen grunn til å være misfornøyd med timelønna nå, mener Alf.

Odelsjentene kartlagt

Det sto en stund og vippet mellom eget firma og videre skolegang da Alf avsluttet ungdomsskolen i vår. Det endte opp med en blå Valtra.

– Jeg skal ta landbruksskole om noen år, men akkurat nå satser jeg for fullt på traktoren, forteller 16-åringen.

At yrkesvalget skulle ha "noe med traktor å gjøre" ble opplest og vedtatt for lenge siden. Best av alt hadde vært egen gardsdrift. Kanskje kan det bli aktuelt å forpakte jord i framtida – i kombinasjon med traktorfirmaet – eller kanskje dukker det opp en gård til salgs. Eller best av alt: Ei jente med stor gard.

– Området rundt Holmestrand er kartlagt, forsikrer Alf.

VALTRA

Power Partner

Kampanjetilbud

Vi fortsetter suksessen

Benytt sjansen nå, fra 1. mai til 1. juli 2005



HiTech 6850 125 hk

Nettopris: 399 500,-

Eks. mva. inkl. pakke **verdi kr. 17 000,-**

Metalikk lakk, pusser og spyler bak, radio/CD, roterende lampe, høytmontert hovedlys og infolight.

Tekniske data: Motor: SisuDiesel 4 syl. Effekt: 125 hk
Transmisjon: 36+36 Delta Powershift. Løftekraft: 7 000 kg
Vekt: 4 700 kg



Valtra Norge AS

Øvre Måsan 10c, Pb 454, 1373
Asker

Tlf 66 75 43 00 Faks 66 75 43 01
www.valtra.no

Valtra er en del av det verdensomspennende AGCO 5konsernet



Valtra 6000-serie – en moderne klassisk traktor Fornøye kunder over hele verden

Valtras 6000-serie ble introdusert for Norge på Røros i 1991. Modellserien, som fikk navnet Valmet Mezzo, besto de første åra av 6100, 6300, 6400 og 6600.

6000-serien har forandret seg mye siden den gang, men mange av de grunnleggende kvalitetene er de samme. Traktorene er fortsatt lettvektere, kostnadseffektive, holdbare og beregnet på allsidig bruk. Gjennom årene har 6000-serien fått mer krefter, flere girvalg og mer utstyr for komfort, men det er fortsatt den samme pålitelige og sterke basistraktoren. Anvendeligheten til 6000-serien bevises gjennom det faktum at det har vært en salgssuksess rundt hele verden. Disse traktorene brukes daglig i arbeid på Sørafrikanske grønnsaksgårder som de gjør det i snørydding i de nordiske land.

– Jeg har to Valtra 6550 HiTech og har kjørt 1 400 timer med den eldste og 750 timer med den nyeste. Begge brukes mye til kjøring med frontlaster. Jeg er spesielt fornøyd med kvalitet, kjøreegenskaper, muligheten for å kjøre i begge retninger, førerhytta og min lokale forhandler.

Didier Boury, Crevant, Frakrike.

– De jeg begynte å se meg om etter ny traktor, ville jeg ha 50 km/t-girkasse, fører sete med luftfjæring, aircondition og laster. Hvilken traktor det måtte bli, fant jeg tidlig ut. Jeg høster avling på 500 dekar. Mitt prinsipp har alltid vært å ikke anskaffe mange hestekrefter som ikke vil bli brukt og redskapen som brukes er derfor så stor som mulig i forhold til traktoren. 6850 passet best til mine behov.

Erkki Mekkonen, Nokia, Finland.

– Jeg kjører min Valtra 6550 HiTech ca. 800 timer i året på jorda og i skogen. Komforten og anvendeligheten med TwinTrac-systemet var hoved-

*Valtra 6000-serien (fra 94 til 125 hk)
modellene er universalmaskiner med
gjennomprøvd teknologi og høy effektivitet.*



grunnen til at jeg valgte denne traktoren. TwinTrac er anvendelig ikke bare i skogsarbeid, men også når høyet skal høstes og under snørydding. Mine erfaringer med Valtra gjennom disse fire årene har vært så gode at jeg vil bytte også min andre traktor til en Valtra.

Josef Streit,

Spita lam Semmering, Østerrike.

– Gårdbrukerne i Nordøst Skottland kjøper Valtra 6000 traktorer fordi de gir mye for pengene. På bratte bruk med sau, storfe og melkeproduksjon trenger du ikke den mest fancy hydraulikken, men kort og godt pålitelighet.

William Montgomerie,

Leder for James Gordon Engineers, som har seks Valtra-forretninger i nordøstre Skottland.

– Valtra har det beste salgs- og service-nettverk i Latvia. Vi kjøpte nettopp en Valtra 6200. Føreropplæringen ved Valtras forhandler og den punktlege leveringen av traktoren ga et profesjonelt inntrykk. Vi har ikke mye erfaring med vår nye traktor ennå, men komforten og det at den er så lett å bruke er fantastisk sammenlignet med de gamle Sovjet-traktorene. Det å være traktorfører var før en av de minst respekterte jobbene, men nå vil alle de ansatte kjøre Valtra.

Administrerende direktør

Kaspars Mucenieks, Milzkalne, Latvia.

– Det beste ved min 6850 er dens allsidighet. Jeg har kjørt den 1 500 timer på et halvt år. I skreddersømmen valgte jeg turbinkløtsj og TwinTrac, noe som viste seg å være et riktig valg. Turbinkløtsjen er fantastisk i skogen da den hindrer kvelning av motoren i selv det tøffeste terrenget. Valtra 6850 er en god traktor til alt; liten og lett, men også sterk.

Sven Graflund, Nöhulta, Sverige.

Jordbruk under havoverflaten

“Det er fantastisk hva dere hollendere har gjort. Dere skapte deres eget land!” Dette er noe vi ofte hører fra utenlandske gjester.

Å leve på havbunnen er ikke så uvanlig lenger for de fleste innbyggerne i Noordostpolder (Flevoland) i Nederland, men for turister er det fortsatt overveldende. Det er vanskelig å unngå å se dikene, pumpestasjonene, det flate landet og for ikke å glemme de tidligere øyene Schokland og Urk. Det er vanskelig å tro at vannet har vært borte fra området i bare 65 år. Kommunen Noordostpolder ligger nord i fylket Flevoland. Den eldste kommunen i området, Noordostpolder, ligger ca. 4,5 meter under normalt havnivå. Et merke på veggen på Emmeloord Rådhus viser vannstanden hvis det ikke hadde vært diker.

Flevolands historie

Før det forrige århundret eksisterte det simpelthen ikke noe Flevoland. Flevoland var en del av bunnen på Zuiderzee. Planen om å “stenge av” og delvis tømme Zuiderzee ble lansert i 1918. I 1932 var tørrleggingen fullført og Flevoland oppsto.

I 1942, under den annen verdenskrig, var Noordostpolder klar for utvikling. Bøndene kom raskt til, byen Emmeloord ble bygget og selskaper slo seg ned i det nye landet. På den tiden var arbeid i “polderen” en måte å slippe unna tvangsarbeid i Tyskland. Noordostpolder ble kjent under initialene NOP, som sto for Nederlands Onderduikers Paradijs (Nederlands paradiset for personer som vil holde seg skjult)

Bønder på havbunnen

H. **Te Raa** fra Nagele er en pioner. Han kom til Noordostpolder i 1943 fra Borculo for å slippe unna de tyske okkupantene. Han sluttet seg her til en arbeidsleir i Marknesse som sto for oppdyrkingen av det tørrlagte området. – Området var bart, vilt, tomt og det fantes nesten ingen beskyttelse. Vi arbeidet hardt og ofte bare med en spade til hjelp. En gang hver fjerde uke fikk vi lov til å reise hjem. Etter krigen kunne vi besøke hjemmene oftere. Oppdyrkingen var en hard jobb. Den gang ble mye av arbeidet gjort for hånd eller med hest. Traktorer var nesten ikke å oppdrive, forteller Te Raa.

Han begynte i Noordostpolder som statlig ansatt. I 1955 startet han for seg sjøl med 300 dekar jord. Han ble da oppsøkt av den lokale traktorforhandleren Kuiken. Raa hadde en gang fått rådet å kjøpe traktor fra området hvor den beste malmen ble foredlet, nemlig Sverige. Hans første traktor i 1955 ble derfor en Volvo T24. I et pilotprosjekt ved Andijk hadde man allerede testet mulighetene ved å dyrke den salte jorda, så på sine 300 dekar startet Te Raa med lindyrrking, grasfrø, poteter og blå valmuer.

I 1962 kjøpte Te Raa en BM 350. – Prisen for denne flotte traktoren med 58 hk sprengte alle budsjettammer, med den var verdt det, husker han. Denne traktoren er for øvrig nylig restaurert, og er fortsatt på gården.

I 1981 begynte også sønnen å arbeide på familiegården. På denne tida ble Valmet intro-



Etter en Volvo T24, kjøpte Te Raa en BM350 i 1962. Den er nylig fint restaurert og er å finne på gården.

dusert på det hollandske marked, og etter det er det kjøpt inn en Valtra 6850 og en 8550. Te Raa er nå en pensjonert bonde. Han liker “polderen”, det flate landet og vinden. Sønnen har overtatt gården og dyrker poteter, sukkerbeter, løk, gulrot og grasfrø.

Te Raa liker måten området har utviklet seg på. Alt begynte i det små. Mange startet med bare 120 dekar jord. Tørrleggingen av polderen gikk bra, men Te Raa tror jorda i dag kan ta unna mindre vann enn for 50 år siden.

Når det gjelder selve jordbruket har arbeidet blitt mye lettere. En gang i tida måtte han til og med bruke torv som drivstoff. I dag har traktorene klimaanlegg og arbeidet er mer behagelig.

Polderen er helt spesiell. Der hvor det før var hav, leker nå barn, bøndene ployer sine jorder og det er blitt plass til store gårder og selskaper. Det er virkelig liv på havbunnen.

■ Mascha Langevoort

Stort utvalg i bruktttraktorer!



Case IH 4240, 96, 95
hk 3300t med laster
Bruktnr.: 303 04 9027
Salgspris: 160 000,-



Case IH MX100C, 00,
102 hk, 2700t m last.
Bruktnr.: 804 05 9005
Salgspris: 270 000,-



Case IH 5140, 92,
110 hk, 6500t
Bruktnr.: 802 03 9020
Salgspris: 125 000,-



Case IH 5150, 96,
132 hk 4100t m last.
Bruktnr.: 405 04 9029
Salgspris: 239 000,-



Fendt 307 LSA, 86,
75 hk 3300t m last.
Bruktnr.: 501 04 9063
Salgspris: 135 000,-



Fendt 711 V, 00, 115
hk, 5000t med laster
Bruktnr.: 402 04 9142
Salgspris: 457 000,-



Fiat 100-90, 86, 100
hk 6000t
Bruktnr.: 203 04 9112
Salgspris: 95 000,-



Fiat F100, 96, 100 hk,
5800t med laster
Bruktnr.: 405 04 9008
Salgspris: 185 000,-



Ford 7840, 95, 100
hk, 5100t med laster
Bruktnr.: 403 03 9068
Salgspris: 190 000,-



JD 2650, 91, 78 hk
7800t med laster
Bruktnr.: 304 04 9066
Salgspris: 128 000,-



JD 3040, 85, 92 hk
6500t med laster
Bruktnr.: 402 05 9035
Salgspris: 135 000,-



JD 6220 PQ+, 03, 95
hk, 2600t med laster
Bruktnr.: 304 03 9102
Salgspris: 360 000,-



JD 6506, 96, 105 hk
6000t med laster
Bruktnr.: 203 04 8107
Salgspris: 270 000,-



JD 6610, 98, 114 hk,
3900t med laster
Bruktnr.: 305 05 9009
Salgspris: 358 000,-



JD 6620, 03, 125 hk,
1100t
Bruktnr.: 203 04 9144
Salgspris: 480 000,-



JD 6910, 99, 150 hk
3200t
Bruktnr.: 304 05 9011
Salgspris: 330 000,-



MF 375, 87, 71 hk
7200t med laster
Bruktnr.: 205 04 9036
Salgspris: 93 000,-



MF 3070, 92, 93 hk,
4800t med laster
Bruktnr.: 202 05 9006
Salgspris: 197 000,-



MF 3075, 94, 95 hk
6800t med laster
Bruktnr.: 501 05 9007
Salgspris: 175 000,-



MF 3095, 90, 107 hk,
5500t med laster
Bruktnr.: 404 05 9013
Salgspris: 170 000,-



Valmet 600, 99, 60
hk, 1100t med laster
Bruktnr.: 402 05 9034
Salgspris: 224 000,-



Valmet 505, 84, 72 hk
8200t med laster
Bruktnr.: 504 04 9060
Salgspris: 78 000,-



Valmet 6100, 94, 79
hk 4400t med laster
Bruktnr.: 703 04 9090
Salgspris: 189 000,-



Valmet 705, 85, 83
hk, 10000t med laster
Bruktnr.: 704 04 9040
Salgspris: 98 000,-



Valmet 6300, 91, 85
hk 7900t
Bruktnr.: 601 03 9088
Salgspris: 130 000,-



Valmet 6400, 95, 95
hk, 5000t med laster
Bruktnr.: 504 04 9014
Salgspris: 180 000,-



Valmet 6650, 99, 110
hk, 4400t med laster
Bruktnr.: 702 04 9021
Salgspris: 317 000,-



Valmet 6800, 97, 115
hk 3500t med laster
Bruktnr.: 702 04 9019
Salgspris: 337 000,-



Valmet 8150, 96, 125
hk 5200t med laster
Bruktnr.: 801 04 9059
Salgspris: 269 000,-



Valtra M130, 03, 130
hk, 900t med laster
Bruktnr.: 304 04 9069
Salgspris: 540 000,-

Dusinet fullt!

Reiger Landschaftsplege bestiller 12 nye A-serie traktorer

Med rundt 700 effektive timer gjennom 7 måneder setter Reiger spesielt stor pris på Valtras pålitelighet, økonomi og at traktoren er lett å betjene.



Den nye Valtra A-serien har gjort en imponerende debut i Tyskland. Selv før den første presentasjonen i september, på den store landbruksmessen i München, var det stor interesse for denne traktoren.

Det mest iøynefallende med den nye A-serien, som ble presentert for første gang høsten 2004, er dens moderne design. Grunnfilosofien bak A-serien er imidlertid den samme: pålitelighet, enkle løsninger kombinert med yteevne og effektivitet i arbeid.

Pålitelig og kostnadseffektiv

Firmaet **Reiger Landschaftspflege** stoler på pålitelighet og ytelse på sine maskiner i bruk

til landskapsvedlikehold. Det var derfor ikke overraskende at selskapet viste interesse for de nye A-serie modellene. Reigers maskiner er i bruk over hele Tyskland fra oktober til april og går i denne perioden rundt 700 timer hver. Derfor er pålitelighet et avgjørende kriterium når de velger traktormerke.

Reigers har ikke annet enn positive erfaringer med forskjellige Valtra HiTech og A-serie traktorer.

– Valtra har ganske enkelt bevist for oss at vi kan stole på disse maskinene, er Reigers forklaring på avgjørelsen om å bruke Valtra traktorer.

– Som pålitelighet, er også økonomi og brukervennlighet viktig for oss, sier Reiger.

– Med de høye dieselprisene er økonomi en

stadig viktigere faktor. I en virksomhet med mange forskjellige førere er det også viktig at traktorene er lette å bruke og at funksjonene kan læres lett.

Valtra har bevist sin pålitelighet i alle henseender. Av den grunn har Reiger bestemt seg for gradvis å skifte alle sine traktorer til Valtra. Han bestilte 12 av de nye A-serie traktorene i en handel. Dette betyr at selskapets traktorpark nå teller ikke mindre enn 21 Valtra traktorer. Traktorene brukes til vedlikehold langs linjene for den tyske jernbanen og til å lage traséer til rørgater for Ruhrgas AG.

■ Bettina Kuppert

Kongen av italienske



Bertinelli-brødrene sammen med Valtra-forhandleren i Parma, Andrea Bettati.

Gårdsbruket "Azienda Agricola Bertinelli" drives av brødrene Luigi, Giorgio og Nadio i Fidenza, midt i området hvor Parmigiano-Reggiano-osten produseres. Osten kalles "Kongen av italienske oster".

Osten Parmigiano-Reggiano har sin merkevarestatus fra hvor melka produseres og hvor osten ble utviklet. Melka foredles til ost i provinsene Parma, Reggio Emilia, Modena og Bologna vest for elven Reno og i Mantua øst for elven Po.

Bertinelli-brødrenes gård har over 850 dekar jord i drift hvor det dyrkes korn, og høy til buskapen på 80 kyr. 50 av kyrne brukes til melkeproduksjon. Tidligere leverte de melk til produsentene av Parmesanost, men for tre år siden bestemte de seg for å lage sin egen Parmigiano-Reggiano for å få mer ut av gårdsproduksjonen.. Det ble investert i et lite gårdsysteri hvor Luigi, Giorgio og Nadio lager ost av de 1 000 til 1 200 liter melk kyrne produserer daglig. Dette gir en osteproduksjon

på to 40 kilos oster hver dag. Foredlingen har øket arbeidsmengden på gården, men har samtidig hjulpet dem over den økonomiske kneika de var inne i og gjort det mulig å se framover.

For to år siden investerte brødrene i en Valtra 6750 Eco Power fra Valtra-forhandleren i Parma, Andrea Bettati. Traktoren har nå om lag 1 500 timer bak seg på gården og den går i hovedsak i høyproduksjonen og i transport. Bertinelli-brødrene er fornøyde. De synes den er lett kjørt, rask og komfortabel. Lavturtallsmotoren gir lavt drivstofforbruk og lave vanlige driftskostnader.

Slik lages Parmigiano-Reggiano ost

Parmigiano-Reggiano-ost lages ikke på samme måte som mange andre oster, men som det ble gjort for 800 år siden ved å bruke de samme naturlige ingrediensene; melk av høy kvalitet fra dette bestemte området, riktig oppvarming og løype. Like viktig er bruken av tradisjonelle ystemetoder og kunnskapen til de som står for produksjonen. Etter ystingen



Melken skiller seg i store kobberkjeler formet som lave kjegler.



oster



Etter tre dager blir ostene plassert i saltbad hvor de ligger en måned.



Modningen skjer over minst 12 måneder og opp til 36 måneder.

lagres den under naturlige forhold i minst to år. Lagringen gir også mye arbeid da de tunge ostene må vaskes, snues og undersøkes nesten daglig. Dette må gjøres for å tilfredsstille de strenge modningskravene. Denne prosessen er litt risikabel fordi en perfekt modning bestemmes av naturens sakte rytme.

Kyrnes fôr er svært viktig for Parmigiano-Reggiano-osten og dagsrasjonene er basert på lokalprodusert fôr. Minst halvparten av

tørrfôret kommer fra høy og en viss andel av dette høyet må komme fra gården og resten fra nærområdet.

Seksten liter melk

Parmigiano-Reggiano-ost er virkelig konsentrert næring. Hele 16 liter melk av høy kvalitet fra området trengs for å produsere en kilo ost. En ost som har et meget høyt innhold av proteiner, vitaminer, kalsium og fosfor. Melk

i er i seg selv en viktig næringskilde som er lett å fordøye siden den inneholder enkle bestanddeler som er lette å ta opp i kroppen.

Melka løper sammen i store kobberkjeler som er formet som lave kjegler. Deretter blir massen separert og kokt. Ostemassen setter seg på bunnen av kjelen som en fast masse.

Denne tømmes deretter over i en spesiell metallpresse og formes der til store "hjul".

Etter tre dager plasseres de store ostene i et saltbad hvor de blir liggende i tre måneder. Selve modningen varer fra minimum ett år og opp til tre år.

Bertinelli-brødrene selger noe av sin osteproduksjon til forhandlere etter et par måneders lagring, mens resten modnes på gården i to år før det selges til privatkunder.

■ Paola Oberto

Parmigiano-Reggiano i tall

(hentet fra www.parmigiano-reggiano.it)

270 000 kyr står for melk til denne osteproduksjonen

5 480 gårder leverer melk til ysteriene

512 ysterier produserer Parmigiano-Reggiano

16 liter melk går med til 1 kg ost

600 liter melk trengs til et oste-"hjul"

38 kg er gjennomsnittsverdien på en hel ost

12 måneder er minste modningstid

20–24 måneder er gjennomsnittlig modningstid

2,9 millioner store oster produseres årlig

Valtras T-serie

Mer allsidig, større valgmuligheter



Valtra stopper aldri opp i utviklingen av sine traktorserier, selv om nye modeller nettopp er introdusert. De utvikles videre gjennom hele levetida.

Et godt eksempel på Valtras utviklingsarbeid er T-serien, som ble introdusert høsten 2002. Gjennom de to siste årene har denne serien blitt enda sterkere, mer stillegående og mer allsidig.

Motorstyrken i T-serie traktorene ble øket sommeren 2004. Modellbetegnelseene er de samme, men motorkraftene føreren har til disposisjon er øket med flere hestekrefter i alle modellene i T-serien. Samtidig er motorens egenskaper endret slik at man har full kraft ved lavere omdreiningstall.

De to siste årene har samarbeidet mellom utviklings- og produksjonsleddet ført til vesentlig reduksjon av støynivået i førerhytta. Allerede da T-serien kom på markedet, var støynivået blant de laveste. Det er nå redusert til så lite som 72 db i henhold til de offisielle reglene for prøving med stengte luker og uten belastning. Reduksjonen er oppnådd ved bedre demping av både lyd og vibrasjon rundt hytta.

En utvidelse av valgmulighetene for kraft og hydraulikk ble også tilgjengelig på T-serien fra våren 2004. Hydraulikkvalgene spenner fra mekanisk hydraulikkbetjening til elektronisk styrt og programmerbar betjening.

T-serien har blitt en av Valtras mest populære traktorserier. Rundt en tredjedel av Valtras kunder velger denne serien. I tillegg til vanlig gårdsarbeid, er serien stadig mer populær til forskjellig anleggsarbeid, entreprenør-oppgaver og veiarbeid.

De økende drivstoffkostnadene og stadig lavere støttenivå til jordbruket har gjort sitt til at populariteten til T140 EcoPower, lavturtall, har vært stigende. Lavturtallsmotorene gir full kraft ved kun 1 800 rpm, mens det vanlige er 2 100–2 200 rpm. EcoPower-traktorene har ikke bare lave drivstoffkostnader, men er også økonomiske i forhold til lange serviceintervall og lang levetid. De er også vesentlig mer miljøvennlig og stillegående enn andre traktorer.

Alle Valtras T-serie traktorer er utstyrt med sekssylindrede motorer som gir fra 125 til 210 hestekrefter.

T-serie traktorene har mye krefter, kraftig hydraulikk og kraftuttak i begge ender, noe som gjør det mulig å arbeide like effektivt i begge retninger. Den vendbare førerplassen gir en vesentlig bedre produktivitet og allsidighet i bruk.



Valtra T-serie:

- Elektronisk styrt HiTech-transmisjon
- Stort utvalg i kontroller for ekstern hydraulikk
- Mer komfortabel enn noensinne: støynivå i hytta på bare 72 db.
- Mulighet for hyttefjæring.
- Traktor etter kundens ønsker: velg mellom 150 muligheter, bl.a. luftdempet framaksel, vendbar førerplass, fabrikktilpasset frontlaster, førerhytte til skogsbruk, farge eller økonomiske EcoPower motorer.



Valtra T140 EcoPower

- Lavt drivstoff-forbruk
- Lave driftskostnader
- Lange serviceintervall
- Lang levetid på motoren
- Effektiv i bruk
- En glede å kjøre



Tre Valtra-traktorer gjør tjeneste i am



Valtra T170 er i bruk nesten hver dag året rundt. Valtra T170 kutter mais for ensilering.

Valtra-traktorer er nå å finne i traktorparken ved Northern Agricultural Research Center of Havre i Montana, USA. Den tredje av tre nye Valtra ble kjøpt etter anbudsrunder ved forsknings-senteret i 2003, og ble levert sist høst av Tilleman Motor Company i Havre.

Tidligere har forsknings-senteret leaset en eller to traktorer hver sommer som forsterking til sin aldrende traktorpark. Siden 2000 har de leasete traktorer vært Valtra. Forsknings-senteret var derfor godt kjent med kvaliteten som kjennetegner Valtra-merket. Tilleman Motor Company fikk anbudet for alle tre traktorene som skulle kjøpes nye og for de som tidligere ble leaset.

Northern Agricultural Research Center (NARC) ble etablert i 1915 og er en av sju forsknings-sentre i staten Montana. NARC ligger nord i det sentrale Montana og har 12 000 dekar jord ved hovedstasjonen og i tillegg 16 000 dekar gras- og beiteland på Thackeray Ranch ved Bears Paw Mountains. Forskning på buskapen omfatter avl på kjøttfe, krysningsavl, næringsopptak og egenskaper på beite og husdyrsykdommer. Avlingsforsøkene omfatter foruten vanlige forsøk også forskning på korn, forvekster, oljefrø, plantenes næringsopptak og bekjempelse av plantesyk-

dommer. Staben ved NARC består av fire forskere, tre forskningsassistenter og åtte faste medhjelpere. I tillegg til avlingsforsøkene som i hovedsak går på dyrking i tørre områder, har senteret 1 200 dekar som vannes ved overvassring og hvor det dyrkes gras og mais til ensilering til husdyrforskningen.

NARC ligger ved det opprinnelige Fort Assiniboine, en historisk grensepost for det amerikanske kavaleriet, etablert i 1879. Forsknings-senteret bruker fortsatt 8 av de resterende 15 bygningene ved fortet. Opprinnelig var det hele 104 bygninger og et militært område som omfattet mange hundre tusen dekar.

Nøkkelrolle for Valtra-traktorer

Hovedtraktoren i NARC's maskinpark er en 2004 Valtra T170 utstyrt med en Quicke 990 laster og klype. Denne traktoren brukes nesten hver dag året rundt og går rundt 1 000 timer årlig i temperaturer fra 40 plussgra-

erikansk landbruksforskning



Valtra 6800 har en nøkkelrolle i forsøkene med luftbasert såing og gjødsling.

der om sommeren til ned mot minus 30 om vinteren. Hovedoppgavene for T170-en er maishøsting for ensilering, pressing av høy og grasballer, jordbearbeiding og daglig handtering av fôr i alle varianter.

En 2003 modell Valtra 6800 går i allsidig bruk på jorda og i forsøkene med slått, jordbearbeiding og såing. Traktoren har en viktig oppgave i forsøkene med luftassistert såing av frø og handelsgjødsel i rader.

En 2004 modell Valtra A95 brukes i radkulturer og i jordbearbeiding ved NARC's forsøk med mais til ensilering, men er i første rekke tiltenkt brukt med forskningssenterets data- og GPS-styrte åkersprøyte.

Finsk opphav

Et sammentreff er det at lederen ved NARC, **Gregg Carlson**, er av finsk avstamning. Carlson er barnebarn av **Frans Emil Karlsson Ånäs** og **Hilma Sjuls** fra Lappfjärd som emigrerte fra Finland til Montana for ca. 100



Gregg Carlson, leder ved NARC, er av finsk herkomst da hans besteforeldre emigrerte fra Finland til Montana for vel 100 år siden.

år siden. Den første tida i Amerika arbeidet Carlsons bestefar i kullgruver i Sand Coulee og slo seg senere ned i Eden og etablerte seg med gårdsbruk ved det lille stedet Millegan i 1916. Carlson og hans kone **Ruth** eier fortsatt gården ved Millegan.

Han var glad han fikk muligheten til å besøke og møte staben ved motorfabrikken Sisu Diesel, fabrikken til Valtra i Finland og Ålö AB's Quicke lasterfabrikk i Sverige. Turen ble en personlig og spesiell opplevelse på grunn av hans finske herkomst og hans positive erfaringer med bruk av Valtra og Quicke-utstyr.

Mer informasjon om Montana Agricultural Experiment Station, hovedforskningssenteret eller NARC finnes på websiden <http://ag.montana.edu/> og NARC på <http://ag.montana.edu/narc/>.

■ Gregg Carlson

Pelee Island er Canadas sørligste punkt. På 42. grader nord ligger det faktisk på samme breddegrad som nordre California, Napa Valley, Portugal, Spania, Italia, Tyskland og Frankrike. Det er derfor ikke overraskende at man på Pelee Island har Canadas eldste kommersielle dyrking av vindruer.

Kvalitet framfor kvantitet på vinmarkene på Pelee Island



Det produseres 33 forskjellige slag druer ved Pelee Wineryard. Kvaliteten på druene er blant det beste i Canada.



Bruno er imponert over Valtra A95 sin teknikk og komfort.

Område og klima

Vingården Pelee Island dekker omtrent 2 000 dekar av den 40 000 dekar store øya. Ei øy som forøvrig er godt kjent for sine strender, gårder, parker, skoger og spesielle natur. Med sin lange, varme vekstsesong med rundt 200 frostfrie dager er den et naturlig sted for dyrking av vindruer.

Jorda har høyt leireinnhold og ligger på kalksteingrunn. Kalsium-innholdet er veldig høyt og dette er viktig for godt sukkerinnhold i druene som dyrkes. De beste vindruerområdene ligger midt på øya hvor matjordlaget er dypere. Under hver vinhage ligger dreneringsrør som tar unna overflødig nedbør. En del av øya har diker og ligger lavere enn overflaten på innsjøen rundt. Vannet pumpes til dikesys-

temet og når det en sjelden gang er for tørt, kan det pumpes tilbake i dreneringsrøra.

Arbeid på vinmarkene

Bruno Friesen er daglig leder ved Pelee Island Vineyard. Han er født i Brasil, men flytta til Canada med familien for flere år siden. Han har opparbeidet seg omfattende bakgrunn og kunnskap om jordbruk. Bruno begynte å jobbe med produksjon av druer i tenårene. Etter flere år med teknisk og praktisk erfaring i bransjen, bestemte han seg for seks år siden for å komme til Pelee Island.

— Jeg liker meg her, forteller Bruno, som sysselsetter 34 sesongarbeidere og seks fast ansatte. Alle arbeider lange og harde dager i

sesongen for å sikre at forventningene som stilles fra det prisbelønnede Pelee Island Winery blir møtt år etter år.

Bruno og hans medhjelpere produserer 33 forskjellige drueslag på markene. Druene høstes og transporteres deretter med ferge til fastlandet der Pelee Island Winery sine lokaler ligger. Gjennom den to måneder lange innhøstningsperioden sendes seks druelaster med fergen hver dag. Volumet ville helt klart vært større hvis det ikke hadde vært for begrensningene i transporten på øya. — Kvaliteten på druene som produseres her er noe av det beste i Canada, forteller han og legger til at de naturlige betingelsene er veldig gode.

Miljøhensyn

Det å være den største vindruueiendommen i Canada er et privilegium som må tas alvorlig. Ikke minst gjelder det miljøhensynet som følger med dette.

Kravene til vindruueproduksjon er klart opplistet fra Verdens Naturfonds side gjennom regler for bærekraftig drift. I hovedsak går det på minimal bruk av skadedyrmidler og Bruno ser også etter alternative gjødslingsmetoder. – Vi planter 450 dekar med durrgras og bruker ikke noen form for kjemikalier. Det er en helt utorganisk løsning som vi tror vil fungere godt. Naturfondets politikk går på å begrense trykket på miljøet, noe Bruno ville tatt hensyn til uansett.

Han sier han forsøker å arbeide med naturen ved kompostering, leplantinger og bruk av organisk materiale. – Vi er alltid i forkant av alle reguleringer på dette området. Faktisk setter vi vår egen standard. Vi produserer druer til vin og inntektene kommer ikke fra å selge druer, men fra å selge vin. Derfor produserer vi kvalitet framfor kvantitet.

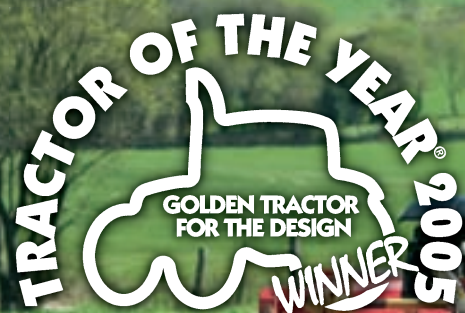
En allsidig traktor for en allsidig jobb

Da Bruno skulle kjøpe traktor for et år siden, visste han at han ville ha noe som var pålitelig. Når man holder til på en øy, vil man helst ikke ha mye ekstraarbeid med nødvendige turer til fastlandet for å reparere. Han fant akkurat det han lette etter ved en Valtra A95 med AutoControl. Den kompakte traktoren passer godt mellom radene og han er imponert over styrke og egenskaper når den harde leira skal bearbeides. Han er også fornøyd med hydraulikksystemet med separat hydraulikkolje, stor løftehøyde, akselavstanden som gir nødvendig plass til midtmontert redskap, det lave drivstofforbruket og den brukervennlige og komfortable førerplassen.

– Jeg er veldig fornøyd med kjøpet.

Det er en pålitelig traktor og det er hva jeg trenger her. Servicen har også vært god. Jeg regner med at det blir Valtra også neste gang det skal kjøpes ny traktor, sier han.

■ Ian Shantz
Fotos: Ian Shantz



Prestisjetung designpris til Valtra for annen gang

Valtra ble tildelt den prestisjetunge tittelen **Golden Tractor for the Design** på den store EIMA-utstilligne i Italia i november 2004. Valtra vant denne prisen også i 2003 for S-serien og fulgte nå opp med prisen for C-serien.

C-serien ble lansert i fjor og ble designet for å være den ideelle traktoren ved mye lasterbruk gjennom sin form, smidighet og tekniske løsninger. Prisen ble gitt som en anerkjennelse av sammensmeltingen mellom fremragende teknikk og kompakt design.

Valtra har alltid lagt veldig stor vekt på design av sine produkter. Selskapets traktorfamilie har hatt et lett gjenkjennelig utseende gjennom flere tiår. Designet er laget med tanke

på å fremheve traktorenes styrke kombinert med de funksjonelle fordelene hvor det legges vekt på enkelhet, klare linjer og lett bruk. Blant annet gjelder dette utformingen av førerhytta med plassering av kontroller og valg av materialer, noe som gir store fordeler når det gjelder ergonomi, sikkerhet, komfort og mulighetene til å arbeide lange dager. Sammen med sine forgengere har Valmet/Valtra vært en pioner når det gjelder ergonomi og sikkerhet siden 60-tallet. Kvaliteten på Valtra-traktorenes design er også forsterket med det store utvalget av farger som kundene kan velge i. Valtra er den eneste traktorprodusent i verden som kan tilby dette.

Valtra vinner Brasils Master Cana-pris for 4. gang på rad

I oktober 2004 mottok Valtra do Brasil den anerkjente **Master Cana-prisen** for fjerde gang på rad. Prisen deles ut hvert år av landets sukkerrørprodusenter og sukkerindustrien. Valtra ble kåret til den beste i to av kategoriene:

- Beste traktor
- Beste ettermarkedsservice

Med over 49 millioner dekar og over 200 sukkerrørprodusenter er Brasil verdens største produsent av sukkerrør.

Traktorene jobber under ekstremt tøffe forhold på gårdene. Høy ytelse hos Valtra sine

traktorer under sånne omstendigheter gir gode referanser mot tradisjonelt landbruk.

Valtra traktorer med over 160 hestekrefter har 70 prosent av sukkerrørmarkedet i Brasil.



I løpet av rekordtid har internett blitt informasjonskilde nr 1 for det norske folk. Selv om traktorbransjen kan virke traust, har kundeundersøkelser vist at over 80% av kundene bruker internett. For Valtra ble det da naturlig å sette seg som mål at vi skal ha den beste internettløsningen i bransjen.

Gjennom Internettssidene har du som kunde, og vi som leverandør mulighet til å møtes og utveksle den mest og best oppdaterte informasjonen til enhver tid. Vi føler at vi langt på vei har lyktes med å legge forholdene til rette for dette.

På **www.valtra.no** kan du blant annet finne informasjon om:

- Valtra Norge med telefonnummer til alle selgere og servicespesialister. Du kan søke og finne selger og servicespesialist i din kommune.
- Alle traktorseriene med utfyllende informasjon, animasjoner, bilder og tekniske spesifikasjoner,
- Markedets best oppdaterte liste over bruktraktorer, der du kan sette dine egne søkekriterier. Valtra sine bruktraktorer kan du og finne på **www.valtra.no**.
- Nyheter som oppdateres så ofte som mulig. Her finner du informasjon om hva som skjer på traktorfronten, hos Valtra Inc eller Valtra Norge.

Valtra Club

Når du klikker deg inn på **www.valtra.no** har du og mulighet til å klikke deg videre inn på Valtra Club-sidene. For å få tilgang til disse sidene må du registrere deg. Registreringen er i første omgang ment som et middel for å skreddersy internettsidene til deg, ditt distrikt og dine ønsker. Opplysningen vil vi selvfølgelig ikke dele med andre, og du kan reservere deg mot å motta noen informasjon fra oss via e-mail.

Etter å ha registrert deg på Valtra Club får du tilgang til underholdningssidene, en stor bildebase der du kan søke etter det bildet du måtte ønske, til konfiguratoren der du kan skreddersy din egen Valtra og du kan bla i vår omfattende kolleksjonskatalog og foreta bestillinger via nett. Som medlem av Valtra Club vil du også etter hvert få spesielle tilbud, for eksempel på kolleksjonen, som ingen andre mottar.

Valtra tilstreber å ha en så bra og oppdatert internettside som mulig. For å klare det er vi avhengig av tilbakemeldinger. Er det derfor ting du savner på sidene, noe du mener er feil eller noe du ønsker mer informasjon om så vær snill og gi oss beskjed. Send en mail til **post@valtra.no**, og vi skal gjøre vårt beste for å imøtekomme dine ønsker.



Valtra Norge

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

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

Distriktssjefer:

Distrikt	Distriktssjef	Telefon- nummer
Østfold	Thor M. Sanderød	48 05 54 20
Oslo Øst Akershus Syd Østfold Nord	Arve Sætra	99 21 55 86
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 Rudlandsløkken	48 05 54 55
Oppland Vest	Torstein Sjøheim	48 15 93 39
Hallingdal, Valdres	Knut Arne Fjelltnun	99 21 55 87
Buskerud	Kollbjørn Runn Raaen	99 50 61 64
Vestfold	Roar Enerhaugen	95 87 08 02
Øvre deler av Telemark	Joachim Skogsrød	90 95 91 01
Kystområdet Vestfold/Telemark/Aust Agder	Tor Anton Bogstad	99 21 55 85
Agder	Knut Olav Eikerapen	41 66 66 49
Rogaland Syd	Valtra Norge	48 05 54 24
Nord-Jæren og Ryfylke	Roald Schmidt	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
Nord Møre og Romsdal	Øystein Kvalvaag	99 21 55 88
Sogn og Fjordane	Trygve Solaas	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/Nordland Nord	Arne Kringelen	48 05 54 77
Nord Troms	Jim Michael Øverli	99 21 55 89
Finnmark	Trygve Ballo	95 77 92 70

Servicespesialister:

Distrikt	Servicespesialist	Telefon- nummer
Østfold	Joakim Bro	90 75 18 99
Akershus Nord	Ole Døhlen	97 76 16 87
Akershus Syd	Odd Roger Sørli	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
Lillehammer/Sør Gudbrandsd.	Trond Erik Dalbu	41 69 39 63
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
Søndre Buskerud/Oslo	Hallvard Haukenes	90 68 71 62
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	Arne Birkemo	47 25 87 91
Midtre Rogaland	Trond Lillebø	95 77 17 90
Hjelmeland/Strand/Forsand	Ingolf Ullestad	90 91 70 83
Ryfylke-øyene/Randaberg	Bjørnar R Knutsen	41 41 98 96
Sunnhordaland/Rogaland Nord	Sverre Sæterbø	90 08 45 51
Ølen, Odda	Asbjørn Velde	90 63 74 85
Ytre Hordaland/Ytre Sogn	Ådne Søreide	92 05 93 22
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
Melhus/Midtre Gauldal/Røros	Eyvind Solberg	91 81 83 34
Fosen	Lage Denstad	90 98 68 23
Trondheim	Geir Morten Gomo	97 67 16 35
Sør-Trøndelag Nord	Torgeir Welve	95 03 18 05
Innherred Syd	Fredrik Thomassen	91 75 43 16
Innherred Nord	Stian Mølne	95 72 55 86
Namdalen	Rolf Kværnø	48 17 69 90
Helgeland Sør	Jan Gunnar Øveraas	95 96 78 78
Helgeland Midt/Nord	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 Finmark	Magne Johansen	78 45 62 50
Øst Finmark	Svein Johansen	78 92 60 31



Nina, Sofia og Poul ønsker deg velkommen til Enghøjgård.

Idylliske feriedager på landet i Sør Jylland

En ferie på den danske landsbygda gir mange muligheter til å se og gjøre ting, eller bare å slappe av. Mulighetene er mange, blant annet til å utforske livet i en typisk dansk landsby, møte landsbygdas folk hvor de hører hjemme, være med på gårdsarbeid, du kan dra på fisketur, eller du kan roe helt ned i det stille og vakre landskapet.

Landsbygda på Sør Jylland er svært variert. I den gamle og pittoreske landsbyen Hjarup, ved den historiske elven Kongeå, ligger den gamle gården Enghøjgård. Gården har vært i den samme familiens eie siden 1765 og ble tatt over av **Nina og Poul Krabbe Friis** for ett år siden.

Gården drives på hobbybasis ved siden av heltidsarbeid utenfor. De dyrker de vanlige kornslagene, juletrær og har en liten skog til husbruk. Gården har tre traktorer; en gammel

Volvo 650, en gammel Volvo 814 og en Valmet 8100 som er den som brukes mest.

Med gården overtok familien Krabbe Friis også virksomheten med Bed & Breakfast som Pouls foreldre startet opp for noen år siden.

– Vi hadde ikke lyst til å avslutte en vellykket og interessant virksomhet og driver den derfor videre. Vi liker det hektiske ved sommersesongen og det at det er liv i og rundt gårdens hus, sier Nina Friis.

Tre rom på den ene enden av våningshuset leies ut og de har til sammen 8 senger.

Aktive feriedager

Landsbyen ligger bare noen få kilometer fra motorveien og innen en time kan du være i Legoland ved Billund, i Givskud Løvepark, ved en fin strand mot Nordsjøen, i H. C. Andersens Odensee, eller mange andre spennende steder. Med gårdens sentrale beliggenhet i forhold til turistmål og motorveien, har de



Det gamle slottet "Kolding Hus" ligger bare 10 km utenfor Hjarup.

både gjester som overnatter en gang før de drar videre og gjester som bruker gården som utgangspunkt for daglige utflukter. Det ser ut til at flere og flere velger den siste formen for ferie med bevisst å satse på aktiviteter.

Gleden ved naturen

Våningshuset på Enghøjgård ble bygget i 1868 og har en stor fin hage som gjestene fritt kan bruke. Naturen finner du rett utenfor dørstokken, med jorder og skoger innen gangavstand. Det er kjæledyr på gården og sauer på engene hvor elva bukter seg gjennom landskapet.

Føler du for en "time out" på landet, kan du finne mer informasjon om gjestegården på www.lund-mus.dk/friis.

■ Michael Husfeldt



Forskjellen mellom original og piratdeler kan noen ganger sees med det blotte øye. For eksempel brukte en produsent en lagerskål av plast. På den originale Valtra-delen er det en lagerskål i stål.

Piratdeler eller originale reservedeler?

I et dieselfilter ble det funnet toalett-papir. Akselen på en hydraulikkpumpe fikk brekkasje under testing. En lagerskål i plastikk ble funnet der hvor det skulle vært stål. Et reparasjonssett for bremsesyndere manglet viktige deler. Et oljefilter slapp gjennom mange ganger så mye urenheter som tillatt og gikk tett etter bare et par hundre timers drift...

Valtras kundesenter kontrollerer og tester jevnlig reservedeler som kommer på markedet. Noen ganger kommer de over gode deler, men alt for ofte er testrapportene dystre lesning.

– Du kan stole på originale reservedeler, men når det gjelder andre deler kan kvaliteten variere voldsomt. Det burde ringe noen alarmklokker når reservedelene er unormalt billige, eller produsenten er helt ukjent, sier **Pekka Raatikainen**, innkjøpssjef for reservedeler.

Originale Valtra reservedeler er kontrollert og testet for å tilfredsstille kravene til

bruk i Valtra-traktorer. Mange av delene produserer Valtra selv, mens andre kommer fra faste leverandører til Valtras produksjonslinjer. Noen deler er utviklet gjennom et samarbeid mellom leverandøren og Valtra, spesielt med tanke på bruk i Valtra traktorene.

– For eksempel er låseanordningen på hovedakselen til transmisjonen spesielt utført i samarbeid med leverandøren. Ansats og fjær er spesielle og helt forskjellig fra standard låseanordning. Prøver du å bruke uoriginal del her, vil det bli lekkasjer, forteller Raatikainen.

Lite å spare, store kostnader

Piratdeler kan ofte virke helt uskyldige for kjøperen.. De kan til og med virke helt perfekt, men som oftest med kortere levetid enn originaldelene. Noen ganger kan imidlertid en liten innsparing i prisen på reservedeler føre til store kostnader på grunn av skader.

– Jeg har sett dieselfiltre med materiale som ligner på tørkepapir fra kjøkkenet. Det er stor fare for at dette stoffet kan løse seg opp i dieselen og ødelegge pumpa. På samme

måte kan dårlige oljefiltre også løse seg opp og blande seg i smøreløjen. De renser ikke en gang oljen skikkelig når de er helt nye og egentlig skulle vare hele serviceintervallet. Dårlige reparasjonssett for bremsesystemer kan også føre til farlige situasjoner, legger Raatikainen til.

Piratdeler lages over hele verden, også lokalt. Pekka Raatikainen husker et helt spesielt tilfelle med et uavhengig verksted som prøvde seg med en hjemmelaget løsning til akselen på hydraulikkpumpe. Løsningen virket ikke mange timene.

Raatikainen har arbeidet med reservedeler i over 20 år. Gjennom årene har hans mening om at kvalitet ikke kan kjøpes billig, blitt forsterket. Ingen enkeltprodusent kan utføre mirakler for en billig penge. Vanligvis har lavere pris sin bakgrunn i prisen på arbeid og materialer som brukes. Originale reservedeler garanterer problemfri og sikker yteevne gjennom året. De er også viktige for traktoren verdi når den selges. Alle originale Valtra reservedeler kommer med ett års garanti.

■ Tommi Pitenius



Materialer og funksjon ved Valtras sertifiserte filtre er nøye testet. De er kraftig konstruert for å kunne tåle høyt trykk og etsende stoffer og holder oljen hvor den hører hjemme.



Valtras originale service-sett lages til 100, 500 og 1 000 timers servicer. Delene er godkjent av Valtra og derfor av den beste kvalitet. Settene inneholder alt du trenger og det blir billigere enn å kjøpe delene separat.



John Moen (til venstre), selger Nils Odden og direktør i Valtra Norge, Kimmo Lännepää er godt fornøyd med å være markedsleder i Hedmark for andre året på rad.

Service i medvind

Med fire år som Valtra Servicespesialist er 26-årige John Moen fra Tydalen i Østerdalen en av 19 mekanikere som var med firmaet allerede fra oppstarten i 2001. 22 år gammel valgte han å starte eget firma og inngå en franchiseavtale med Valtra Norge AS.

Moen inngår som en del av Valtra Norges servicekonsept, som baserer seg på at servicespesialistene reiser ut til kundene med sine velutstyrte servicebiler, og foretar brorparten av vedlikehold og reparasjoner på stedet. Både blant kunder og konkurrenter var det i begynnelsen stor spenning i forhold til hvordan Valtra skulle klare å opprettholde et bra salg, og ikke minst topp kvalitet på servicen. Det var nok mange Valtra-eiere som i 2001 lurte på hvordan dette skulle gå. Det tok ikke lang tid før all tvil ble feid til side. Salgs- og serviceapparatet i Hedemark har, på lik linje med resten av landet, i disse fire årene jobbet knallhardt, og etter at salgskorpset ble utvidet med en egen selger i den nordlige delen av Hedmark, har Valtra de to siste årene vært markedsleder på traktor i det tradisjonsrike landbruksfylket Hedemark. Et faktum som viser at Valtra Norges måte å drive salg og service på har vært en stor suksess.

Stort område

Med et område som strekker seg fra Åmot i sør til Tynset i nord, dekker John Moen hele Østerdalen. Godt over 20 mil fra ytterkantene i området forhindrer ikke at han har god oversikt over hele området, og føler at han kan gi kundene den servicen de skal ha.

– Stort sett er kundene veldig fornøyd med at jeg møter opp på gården. Da slipper de å kjøre traktorene til verksted bare for å ha utført

småjobber, forteller John.

Er det spesielt behov for å ha traktoren til verksted, har han tilgang på moderne lokaler hos Valtra Partner **Morten Haugen** på Tynset.

Ung servicespesialist

Med sine 22 år var Moen en av de yngste servicespesialistene da han startet opp.

– Jeg så på dette som en stor mulighet til å kunne starte for seg selv, men uten Valtra i ryggen ville jeg aldri klart dette, sier John, som tidligere hadde erfaring som mekaniker på lastebiler og anleggsmaskiner.

John Moen tok godt vare på sjansen som bød seg, og fra 2002 til 2004 hadde han en omsetningsøkning på over 60 %. Noe av grunnen til denne utviklingen er nok at det etter hvert ble ansatt en egen selger i Østerdalen, men viktigst er nok den arbeidsinnsatsen John selv har nedlagt. Moen står klar til å rykke ut på kort varsel. I et område med mye snø og skog er det ikke sjelden han må starte opp servicebilen midt på natten dersom det er en kunde som har kjørt i stykker midt under snøbrøytingen.

■ Christian Børresen

Unik garantiordning

Som eneste traktorleverandør gir Valtra Norge hele 5 års fabrikkgaranti på sine nye traktorer. Garantien gjelder i 5 år eller inntil 2 500 timer, avhengig av hva som kommer først. Dersom kunden bruker traktoren mye og overstiger 2 500 timer før det har gått 5 år er det mulig å utvide garantien til å gjelde 5 år eller inntil 4 000 timer. Denne utvidelsen av garantien koster kun fra kr 5 000,- til kr 10 000,-, avhengig av modell.

Forutsetningen for at garantien skal gjelde er at kunden følger serviceintervallene på traktoren, og at dette arbeidet blir utført av Valtra sine servicespesialister. Serviceintervallene på Valtras traktorer er ved 100 timer, 500 timer, 1 000 timer og så hver 500 timer.

Garantien bortfaller ved salg dersom ikke dette skjer gjennom Valtra sitt salgssapparat.

Garantien gjelder fra den dato traktoren kom til Norge. Første året er alt garantiarbeid

gratis, dvs deler, arbeid og kjøring. Fra andre året betaler man kun for servicespesialisten sine reisekostnader når arbeidet utføres hos kunde.

Enkelte deler har kun 1 års garanti og omfatter blant annet standardbrytere, slitasje på tørrplatekløtsj og bremseskiver, batteri, stereoanlegg og rust.

Garantien omfatter ikke speilglass, lyspærer, skader forårsaket av ytre påkjenninger, skader forårsaket av feil bruk, uforsiktighet og overbelastninger, glass og sikringer. Dekk har egen garantiordning.

Ved å kjøpe en Valtra traktor som har markedets beste garanti gjør det at du som kunde ikke vil møte ubehagelige overraskelser i garantiperioden. Dersom du i tillegg velger å legge servicen inn i kjøpesummen vil du ha full kontroll over dine utgifter.

Rask utvikling

Fram til den andre verdenskrig var det bare en traktorprodusent i Sverige, AB Bolinder-Munktel i Eskilstuna, eller BM som det ble kalt. Under krigen startet også Volvo produksjon av traktorer. Etter hvert begynte disse produsentenes veier å krysse hverandre. Volvos traktorer hadde bensin- og parafinmotorer, mens BM holdt seg til semidiesel med glødehode. Et unntak i Volvos modellserier var en Hesselman semidiesel T 43 som hadde et system med både tenning og innsprøyting. Samarbeidet mellom de to traktorprodusentene resulterte etter hvert i at AB Volvo i 1950 overtok AB Bolinder-Munktel.

Etter krigen begynte utviklingen å skyte fart. Så tidlig som i 1952 var det gamle og respekterte selskapet i Eskilstuna i stand til å lansere en helt ny traktor, **Bolinder-Munktel 35/36**. Dette var et resultat av framtidsrettet tenkning. På denne tida var semidiesel med glødehode på vei ut og den nye dieselteknologien overtok. BM 35/36 representerte noe virkelig nytt i markedet da de fleste andre produsenter, spesielt de amerikanske, fortsatt hadde bensinmotorer.

Det største framskrittet lå i motoren, mens girkassen allerede var utviklet av Volvo og var tilgjengelig i deres T 31/32 modeller, samt senere også i T 33/34.

“Den eneste svenske dieseltraktor”

Ja, det var hva den ble presentert som i annonsene som BM laget for sin nye traktor og det var sant.

BM 35/36 hadde en tresylindret dieselmotor med betegnelsen 1053. Den hørte hjemme



i en serie nyutviklede dieselmotorer med 1, 3, 4, eller 6 sylindere. Betegnelsen har sin bakgrunn i at sylinderdiameteren var 105 millimeter og at den hadde 3 sylindere. På samme måte fikk motoren med 4 sylindere betegnelsen 1054 og så videre. Denne motoren hadde veldig bra ytelse med hensyn til dreiemoment og ikke minst når det gjaldt drivstofforbruk. Den viste seg også å være slitesterk og hadde lang levetid. BM 35/36 hadde en teknisk ytelse på 42,5 hk ved 1 800 omdreining, men ved normal arbeidshastighet ga den omtrent 35 hk. Dette var også bakgrunnen for modellbetegnelsen. Volvo hadde sine store T-modeller, T 31 og T 34, og den nye måtte derfor ha et høyere nummer. Volvo-traktorene ble produsert i Göteborg, men i 1951 ble produksjonen gradvis overført til Eskilstuna. Man kan si at Volvos T 30-serie og BM 35/36 var identiske fra svinghjulet og bakover. En annen stor forskjell var at Volvos traktorer var røde, mens BM holdt seg til grønnfargen.

Konkurrenter i markedet

Selv om det var Volvo som drev traktorproduksjonen, var de røde og grønne traktorene harde konkurrenter i markedet. Volvo-linjen

fikk litt hjelp fra myndighetenes avgiftsrefusjon til bensintraktorer, men samtidig var det mange som ikke så fordelene med de relativt nye dieselmotorene. Var det en tresylindret motor? Var det mulig å få ut 45 hk fra “bare” tre sylindere? Ville slitasjen bli for stor og hvor lang ville levetida bli?

Men bakstreverne tok feil og BM’s investering i en ny traktor med dieselmotor ble en suksess. BM 35/36 ble en stor suksess sammen med den nye motorserien. Det som skilte de to modellene var dekkutrustningen. Basismodellen BM 35 hadde dimensjonen 13–30 på bakhjulene, men BM 36 hadde 11–38. Begge modellene hadde som standard 6.00–19 på framhjula, men kunne også utstyres med 7.50–18. Vekta på standardmodellene var 2 500 kg.

Girkassa hadde 5 gir framover og 1 revers. BM 35/36 kunne utstyres med trepunktsoppheng og kraftuttak. I 1959 ble BM 35/36 erstattet av en ny suksess fra BM, den populære 350 Boxer.

■ Eric Andersson



Valtras profilprodukter

Nye moteriktige kvalitetsprodukter til deg!

Den nye Valtra kolleksjonen for 2005–2006 er full av flotte nye klær designet for arbeid og fritid. De nye klærne er laget i materiale som skal tåle røft vær og tøff bruk, samt at de er utstyrt med funksjonelle detaljer og gode tekniske løsninger.

I tillegg til klær tilbyr Valtras profilprodukter mange praktiske gaveartikler til deg selv, eller venner og familie. Ta en nærmere titt på det brede utvalget på www.valtra.no, og velg det som passer best.

Bestilling kan gjøres via e-post: delebestillinger@valtra.com, eller til Valtra Norge på telefon: 66 75 43 66.



Valtra Norge A/S
Pb. 454
1373 ASKER
www.valtra.no