

Valtra Team

Valtra Kundenmagazin • 1/2010

Nicht nur Anschaffungspreis, nicht nur Kraftstoffverbrauch zählen

Die Gesamtkosten sind der Maßstab

Seite 12



Ein ganzes
Dorf in
Norwegen
fährt Valtra
Traktoren

Seite 9

T162 Versu:
1000 Stunden
in 6 Wochen!

Seite 10

Werden
Sie Valtra-
Fotograf des
Jahres 2010!

Seite 19



Nur ein zuverlässiger Traktor arbeitet auch wirtschaftlich, Seite 12

Editorial	3	50 Jahre Valtra do Brasil	16
Agritechnica 2009	4	Feldroboter EasyWheels spritzt gegen Unkraut im Maisfeld	17
Hochqualitative Ausstattung bringt Ersparnisse	6	Schulungszentrum Marktoberdorf: Immer dem Wettbewerb eine Nasenlänge voraus!	18
Vier neue Valtra Traktoren für die Landesforst in Mecklenburg Vorpommern durch AGROPARTNER Neu Schloen	8	Großer Valtra Fotowettbewerb	19
Valtra im Herzen Skandinaviens	9	Ein Valmet 6400 über 33.000 Stunden im Furnierwerk	20
Lohnunternehmer: 1000 Stunden in 6 Wochen!	10	Prosit Neujahr!	22
Die Gesamtkosten sind der Maßstab	12	Oldtimer: Volvo BM Valmet 305 und 405	23
Selbst im Kloster ist Valtra zu Hause	14		



**Das Stufenlosgetriebe
ist angenehm
zu bedienen**
Seite 6



**Der Valmet 6400
des Furnierwerkes läuft,
und läuft, und läuft ...**
Seite 20



**Valtra do Brasil
produziert seit 50 Jahren
Traktoren**
Seite 16



Liebe Valtra Team Leser,

das erste Quartal des Jahres 2010 ist bereits vorbei. Nichtsdestotrotz möchte ich Sie im neuen Jahrzehnt herzlich willkommen heißen, und Ihnen noch für dieses Jahr alles erdenklich Gute für sich selbst und Ihre Familien wünschen.

Das Ende des vergangenen Jahres stellte uns vor Herausforderungen verschiedenster Art. Die Bedeutendste davon war sicherlich die wirtschaftliche Krise in ganz Europa, die auch Deutschland nicht ausgelassen hat und uns erst zögerlich aus ihrem festen Griff wieder frei gibt. Trotzdem gelang es uns, das vergangene Jahr noch mit durchaus gutem Ergebnis zu beenden.

Und diesen Erfolg verdanken wir zu einem sehr großen Teil unseren Vertriebspartnern, die Tag für Tag mit uns auf dem deutschen Markt präsent sind, und die den direkten Kontakt mit Ihnen, unseren Kunden, täglich aufs Neue suchen und pflegen. In dieser Ausgabe des Valtra Team möchten wir Ihnen einen Einblick nicht nur in die alltägliche Arbeit unserer Vertriebspartner geben. Nein, wir möchten Ihnen auch die Seiten unserer und Ihrer Partner zeigen, die Sie nicht jeden Tag auf den ersten Blick sehen können und die sie sowohl für uns als auch für Sie so besonders machen.

Im vergangenen Jahr wurden die ersten Traktoren unserer neuen Modelle (Direct, Versu, und der neuen S-Serie) in Deutschland ausgeliefert. Durch die Markteinführung dieser Maschinen werden an alle Beteiligten völlig neue, unbekannte Anforderungen gestellt. Vor Allem in technischer Hinsicht ist es für unsere Vertriebspartner wichtiger denn je, ihr Wissen dem Bedarf dieser Produkte anzupassen, um Ihnen als Kunden den erwarteten Service bieten zu können. Unsere Vertriebspartner haben sich dieser Herausforderung gestellt und haben sie gemeistert. In dieser Ausgabe des Valtra Team können Sie lesen, wie sich unsere Händler auf die neue Generati-

on der Valtra Traktoren vorbereiten und wie sie bereits tagtäglich damit umgehen, um Ihnen als Kunden zu jeder Zeit und bei jeder Frage zur Verfügung zu stehen.

Doch wir möchten nicht nur aus unserer Sicht berichten. Wir stellen Ihnen auch wieder einige Ihrer Kollegen vor, die über deren Zusammenarbeit mit ihrem örtlichen Vertriebspartner und die Arbeit mit den Valtra Traktoren erzählen. Sascha Schröder beispielsweise, Valtra Fahrer aus Nordrhein-Westfalen, erhielt zum Ende letzten Jahres einen neuen T202 Direct Traktor von seinem Vertriebspartner Poggemann GmbH. Er berichtet in dieser Ausgabe des Valtra Team ausführlich über seine Erfahrungen mit der neuen Traktorentechnologie aus Finnland.

Mit so starken Vertriebspartnern an unserer Seite und mit Ihnen als treuen Kunden der zuverlässigen Traktoren aus Finnland blicken wir auch in diesen schwierigen Zeiten zuversichtlich in die Zukunft. Ich wünsche Ihnen für den kommenden Sommer viel Erfolg im Beruflichen wie im Privaten.

Ihr

Robert Thees
Geschäftsführer
Valtra Vertriebs GmbH

Übrigens, Valtra Kunden aufgepasst: In diesen Tagen erhalten Sie außer dem Valtra Team noch mehr Post von uns. Darin werden Sie aufgefordert, Ihre positiven Erfahrungen mit Ihren Traktoren an Berufskollegen weiterzugeben. Und werben Sie damit einen neuen Valtra Kunden, erwartet Sie eine ganz besondere Belohnung!

Valtra Team

Valtra Kundenmagazin

Chefredakteur

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

Redaktion

Tommi Pitenius, Valtra Inc.
tommi.pitenius@valtra.com

Redakteure

Truls Aasterud, Lantmännen Maskin AS
truls.aasterud@lantmannen.com
Carlos Villasante, Agco Iberia, S.A.
carlosvillasante@mad.agcocorp.com
Sylvain Mislange, Agco SA
sylvainmislange@fr.agcocorp.com
Lucy Jones, Agco Ltd.
lucyjones@uk.agcocorp.com
Kim Pedersen, LMB Danmark A/S
kim.pedersen@lantmannen.com
Cinzia Peghin, Agco Italia SPA
cinziapeghin@par.agcocorp.com
Astrid Zollikofer, Valtra Vertriebs GmbH
astrid.zollikofer@valtra.com

Herausgeber Valtra Inc., Finnland, www.valtra.com

Koordination Medita Communication Oy

Layout Juha Pulkkonen

Druck Acta Print Oy

Foto Valtra Archive, falls nicht anders vermerkt



T202 Direct Forst

Foto: LE '09

Was wurde eigentlich aus...

den Traktoren von der Agritechnica 2009

In jedem zweiten Jahr beherrscht ein Thema die Landtechnikbranche – die Agritechnica. So auch im vergangenen Jahr 2009. Vom 10.–14. November fand die internationale Landtechnikausstellung in Hannover statt.

Für Valtra war es diesmal eine ganz besondere Veranstaltung. Noch nie zuvor gab es den Besuchern so viele Neuheiten zu präsentieren wie im vergangenen Jahr. Angefangen von der neuen fünfstufigen Lastschaltung „Versu“ über das finnische, Valtra eigene Stufenlosgetriebe „Direct“ bis hin zum neuen Großtraktor von Valtra, der S-Serie. Durch diese Neuerungen wurden die Möglichkeiten innerhalb unseres Bestellsystems Valtra à la carte um sowohl

weitere Getriebeoptionen als auch um einen größeren Leistungsbereich ergänzt. Dies hat zur Folge, dass die Traktoren noch besser auf individuelle Kundenwünsche angepasst werden können.

Im folgenden Teil finden Sie einzelne kurze Berichte über die neuen Besitzer und zukünftigen Einsatzfelder der Traktoren von der letzten Agritechnica.

N92 HiTech und T202 Versu

Diese beiden Schlepper sind in Zukunft als Vorführrmaschinen für den Valtra Vertriebspartner Geppert in Waldsee in der Nähe von Mann-

heim im Einsatz. Zusätzlich dienen diese Schlepper auch als Ersatzmaschinen für eventuelle Ausfälle, um auch in Notsituationen dem Kunden kurzfristig zur Seite stehen zu können.

N111e Advance

Der N111e Advance ist in Zukunft im Forstbezirk Plauen zu finden. Diese Maschine wurde noch im Dezember durch den Vertriebspartner Wolfgang Grahl in Glashütte-Luchau an den Staatsbetrieb Sachsenforst übergeben. Zusätzlich zum bereits vorhandenen Frontlader wurde noch der Unterboden verkleidet und spezielle Forstbereifung angebracht um die Maschine perfekt für das zukünftige Einsatzfeld vorzubereiten.

N92



T202 Versu



N92 und T202 Versu nach der Messe



N142 Versu mit LHLink



N142 Versu mit LHLink bei der Übergabe



T202 Direct Forst im Einsatz



T202 Direct auf der Agritechnica



Valtra Stand auf der Agritechnica 2009



N111e Advance



N142 Versu mit LHLink

Bei diesem Traktor handelt es sich um einen wahre Besonderheit. Nicht nur, dass der Schlepper über den mitlenkenden Frontkraftheber LHLink verfügt, sondern der neue Besitzer Herr Maurice Hartmann wünschte noch schwarz lackierte Felgen. Weiterhin bekam der Traktor noch einen Frontlader. Bis Mai 2010 ist dieser Schlepper für die AGRAVIS Sachsen Anhalt/Brandenburg als Vorführmaschine unterwegs um im Anschluss auf einem 120 ha Grünlandbetrieb in Beetz (Brandenburg) mit einem Frontschwader seine Zuverlässigkeit unter Beweis zu stellen.

T202 Direct Forst

Der Valtra T202 Direct mit Forstausstattung ist in Zukunft im Gebiet des Vertriebspartners Stegmann Landtechnik im Einsatz. Bei dem neuen Valtra Besitzer handelt es sich um die HVG, eine Dienstleistungsunternehmen im Bereich Garten- und Landschaftsbau mit Sitz in Datteln-Ahsen (Nordrheinwestfalen). Es beschäftigt sich mit der Planung und Umsetzung von ganzheitlichen Nutzungskonzepten für Grünflächen. Das Unternehmen beschäftigt über 300 Mitarbeiter und verfügt noch über eine Zweigstelle in Gelsenkirchen und einer Niederlassung in Aachen. Die Maschine ist mit einer Forstkabine, Rückfahreinrichtung

TwinTrac und speziellen Forstreifen ausgestattet.

T202 Direct

Dieser Schlepper dient als Vorführ- bzw. Schulungsmaschine für die Valtra Vertriebs GmbH. Wie bereits im Artikel über das Schulungszentrum in Marktoberdorf in dieser Ausgabe des Valtra Team erwähnt, soll dem Kunden nach dem Kauf der beste Service geboten werden. So wird auch für die Aus- und Weiterbildung Anschauungsmaterial benötigt. In diesem Bereich kommt der T202 Direct zum Einsatz.

■ Thomas Lehmann, Astrid Zollikofer

Hochwertige Ausstattung bringt Ersp Stufenloser N142 Direct im Einsatz auf

Jean-Pierre de Wilde präsentiert seinen N142 Direct, bereit um Dünger zu streuen.



Jean-Pierre de Wilde kombiniert erfolgreich seine Rolle als Landwirt in Monamp-teuil im Department Aisne (Nordfrankreich) mit seiner Tätigkeit als regionaler Vertriebsleiter bei AGCO Finance für Valtra. Dafür ist viel Fachwissen, Organisation und Leidenschaft notwendig.

Der 41-jährige genießt das abwechslungsreiche Berufsleben und geht beide Tätigkeiten mit demselben Elan und der gleichen Begeisterung und Genauigkeit an. Auf seinem 95 Hektar großen Betrieb in Monamp-teuil in der Nähe von Laon baut er Rote Bete, Weizen, Saubohnen und Raps an. Gleichzeitig ist Jean-Pierre de Wilde einen Großteil der Woche für AGCO Finance, dem Finanzdienstleister für Valtra-Traktoren, in Ostfrankreich unterwegs.

– Ich fahre jedes Jahr 80.000 Kilometer von Le Havre bis Carcassonne, so **Jean-Pierre de Wilde**, der die Abwechslung und die finanzielle Absicherung liebt, die ihm seine beiden Tätigkeiten bieten.

– Mit der heutigen Kommunikationstechnologie kann ich meine Tätigkeiten als Landwirt

und Finanzberater unter einen Hut bringen. Ich muss nur zwei Wochen im Sommer für die Ernte zur Verfügung haben, aber das ist kein großes Problem, da auch meine Kunden zu dieser Zeit vollauf damit beschäftigt sind.

Da Wetterberichte mittlerweile eine ganze Woche abdecken, Verkaufsbesuche durch die Hilfe eines Lohnunternehmers planen, ohne den die gesamte Organisation nicht möglich wäre.

Mehr als ein Finanzberater

Als er 2005 zusammen mit seinem Zwillingbruder eine Hälfte des elterlichen Betriebes in Aisne übernahm, fand er eine Möglichkeit, sein Interesse an der Finanzwirtschaft mit seinem landwirtschaftlichen Hintergrund zu verbinden. Er kündigte seine Stelle bei einer Bank, wo er für den Agrarmarkt verantwortlich war, bevor er 2007 zu AGCO Finance ging.

– Meine Aufgabe besteht darin, finanzielle Lösungen für Landwirte zu finden. Ich berate sie hinsichtlich ihrer Steuern und Finanzen, damit sie ihre Flotte erneuern können. Ich

verhandle mit Kunden in Zusammenarbeit mit den Händlern.

Jean-Pierre de Wilde möchte jedoch nicht nur ein gut informierter Finanzberater sein. Mit seinem Hintergrund kann er auch aufzeigen, wie durch den Kauf eines neuen Traktors Einsparungen erzielt und das Einkommen eines Landwirts verbessert werden kann. Trotz allem könnte er dieses Doppelleben nicht ohne die Hilfe eines Lohnunternehmers führen. Bei diesem handelt es sich um einen Landwirt, der 100 Hektar gepachtet hat. Er heißt **Frédéric**, der einen Teil des Getreides aussät, die Stoppelbearbeitung übernimmt und die Maschinen wartet.

– Er bietet mir Sicherheit. Mein Bruder und ich arbeiten seit fünf Jahren mit ihm zusammen. Er bestellt die Flächen aller drei Betriebe mit einer Gesamtfläche von 360 Hektar. Dadurch können wir uns die Maschinenkosten teilen und profitieren von der gegenseitigen Unterstützung der CUMA (Maschinenkooperation), die aus sieben Landwirten besteht.

Eine wirklich gut geölte Maschinerie. So konnte auch Jean-Pierre de Wildes Bruder eine

arnisse

einem Ackerbaubetrieb

zweite Tätigkeit als Vertriebsleiter eines Saatgutunternehmens annehmen.

– Im gegenwärtigen Wirtschaftsklima wird es immer gängiger, mehrere Rollen zu erfüllen.

Obwohl Jean-Pierre de Wilde in seiner Freizeit auf dem Hof arbeitet um seine Ziele zu erreichen, macht ihm die Landwirtschaft nach wie vor Spaß. Und er versucht auch, Zeit für seine Familie zu sparen.

– Ich arbeite sonntags nicht, diesen Tag verbringe ich mit meiner Frau und unseren beiden Töchtern. Und ich mache im Sommer zwei Wochen Urlaub. Diese Zeit ist mir heilig.

Frédéric arbeitet eng mit den de Wilde-Brüdern zusammen. Er arbeitet seit zehn Jahren als Lohnunternehmer und hat dies nie bereut. Aufgrund seiner Ausbildung kann er alle Tätigkeiten übernehmen, einschließlich der technischen Aufgaben.

– Hochwertige Ausrüstung ist entscheidend. Nur so ist es möglich, die Kosten eines landwirtschaftlichen Betriebs zu reduzieren, sagt er mit einem stolzen Blick auf Jean-Pierre de Wildes neuesten Erwerb, einen Valtra N142 Direct mit 4 Zylindern und 150 PS.

Komfortabel – vor allem auf dem Feld

Jean-Pierre informierte sich ernsthaft, bevor er sich für den Kauf eines Traktors entschied. Er wollte einen wirklich vielseitigen Traktor (einen der sowohl Dünger streuen als auch Bankett mähen konnte) der dazu in der Lage war, den größeren Traktor des Betriebes zu ersetzen, sollte dieser nicht einsatzfähig sein.

– Er hat mich bis jetzt nicht enttäuscht. Ich kann mit einem 8-Schar-Pflug pflügen und mit einer 3 Meter Kombi-Drillmaschine arbeiten.

Wenn ich meinen neuen Valtra in einem Wort beschreiben müsste, würde ich sagen „komfortabel“ – vor allem auf dem Feld, aber auch beim Transport.

Jean-Pierre hat seinen Traktor bei Valtra unter Benutzung des À la carte-Bestellsystems geordert. Er ist ISOBUS-fähig und hat eine gefederte Vorderachse, Kabinenfederung, drehbare Kotflügel, Frontkraftheber, InfoLight Paket und eine schwarz-metallic Lackierung.

– Die elektronische Hubwerksregelung ermöglicht einen hohen Genauigkeitsgrad beim Einsatz des Heckkrafthebers, erklärt der stolze Besitzer.

Laut Jean-Pierre hat der N142 Direct trotz seiner kompakten Bauweise alles, was auch die größeren Modelle haben. Er fügt hinzu,

– Er ist sicher einem Sechszylinder mit der gleichen Leistung ebenbürtig!

Für die Arbeit im kommenden Frühjahr ist Jean Pierre Schnelligkeit und Vorsicht besonders wichtig um sicherzustellen, dass der von Natur aus feuchte Boden nicht zu sehr geschädigt wird. Der Traktor ist auch mit 580er Hinterreifen ausgestattet, um Bodenverdichtungen soweit möglich zu vermeiden.

Als er gefragt wurde, warum er seinen alten Traktor, der bereits mit einem Stufenlosgetriebe ausgestattet war, durch einen Valtra Direct ersetzt hat, spricht Jean-Pierre's Antwort für sich:

– Wenn du einmal ein Stufenlosgetriebe gewöhnt bist, willst du nicht wechseln, deshalb wählte ich den Direct statt des Versu mit fünf Lastschaltstufen.

Er bestätigt auch, dass die Marke Valtra unter den Landwirten einen guten Ruf inne hat.

Die Traktoren sind als robust und zuverlässig bekannt, und die Marke besitzt eine authentische Nähe zu ihren Kunden. Der N142 Direct wurde beim Händler Messeant in Bazuel (Nord) gekauft.

Jean-Pierre hat bereits eine Menge Ideen zu den nächsten Valtra Modellen:

– Wenn ich jemals für die Entwicklung eines neuen Valtra verantwortlich wäre, würde ich eine Vierzylinder, 150 PS N-Serie als Basis nehmen, ein neues Außendesign gestalten aber eine ähnliche Bauweise beibehalten. Ich würde eine weiterentwickelte Kabine mit einem neuen Beifahrersitz und einigem Luxus wie z. B. einem Kühlfach und einer Gepäckablage nutzen. Er wäre mit einem Direct Getriebe ausgestattet, jedoch mit einer etwas erweiterten Fahrstrategie C, bis etwa 25–27 km/h.

Sobald die Wintermonate zu Ende sind, wird der N142 Direct eingesetzt werden um Dünger zu streuen und zur Saatbeetbereitung für die Roten Rüben. Für die CUMA (Maschinenkooperation) wird der Traktor im Umkreis von etwa 30 km viel Zeit auf der Straße verbringen.

Laut Jean-Pierre de Wilde könnte der N142 durchschnittlich pro Jahr 500 bis 600 Stunden auf die Uhr bringen, da er auch während der Ernte und zum Sammeln der Roten Beete eingesetzt werden wird.

– Der N142 ersetzte einen Sechszylinder, 130 PS Traktor und ich muss zugeben, dass ich durch den Komfort des Valtra positiv überrascht bin. Ich habe mich ursprünglich für den N142 Direct aufgrund seines Rufes als kraftvollen Traktor entschieden, erklärt Jean-Pierre. Schließlich fügte er noch hinzu

– Das Getriebe ist einfach zu bedienen und die Technik des Traktors ist zeitgemäß; Alles in Allem, es ist wirklich ein Vergnügen, ihn zu fahren!

Jean-Pierre de Wilde wird sich in den nächsten Jahren stark auf seinen Valtra N142 Direct verlassen, um weiterhin seine beiden Rollen erfolgreich erfüllen zu können.

■ Jean Batilliet



Der Vertriebsleiter fährt jedes Jahr 80.000 Kilometer, daher muss er seine „Freizeit“ in Monampteuil gut nutzen.

Vier neue Valtra Traktoren für die Landesforst in Mecklenburg Vorpommern durch AGROPARTNER Neu Schloen

Der Valtra Vertriebspartner mit Sitz in Neu Schloen (Mecklenburg-Vorpommern) war mit einer der ersten Valtra Händler in Deutschland. Stolz berichtet der Geschäftsführer Herr Mross: „Den 1. Valtra bzw. Valmet habe ich 1994 verkauft. Hierbei handelte es sich um einen Valmet 8100 mit 120 PS.“ In den über 15 Jahren als Händler wurden durch Agropartner weit über 200 Traktoren an durchweg zufriedene Kunden geliefert. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 10 Personen und bildet in regelmäßigen Abständen auch aus.

Das zu betreuende Gebiet liegt ca. 35 km um den Betrieb in der Landtechnik. In der Forsttechnik agiert das Unternehmen von Beginn an in ganz Mecklenburg-Vorpommern. Bis 1999 wurde die komplette Bundesforst der neuen Bundesländer mit Forsttechnik versorgt, da der Einkauf der Technik zentral erfolgte.

Auf die Frage, was die Traktoren für den Forsteinsatz so besonders macht, sagte Herr Mross: „Für den Forsteinsatz sind diese Traktoren besonders geeignet durch die hohe Bodenfreiheit, wenig Leitungen und Kabel unter der Maschine und der Boden ist einfach zu verkleiden. Die Ausrüstung ist aber über die Jahre fast immer identisch, es sind immer



HiTech Maschinen, welche in den Forstbereich verkauft werden. Und schließlich werden im Forstbereich auch Sonderlösungen angeboten, wozu Valtra sehr gut passt.“

Der Betrieb ist ca. 6 km von der Müritz, einem beliebten Urlaubsgebiet, entfernt. Im Umfeld, einem Radius von ca. 50 km, befinden sich mehrere große Landtechnikhändler. So liegt die Firmenphilosophie des Geschäftsführers auf der Hand: „Wir müssen uns täglich in Flexibilität, Schnelligkeit und Einfallsreichtum beweisen. Sonst hätten wir schon zu machen müssen. Denn es ist auch bei uns genauso schwierig oder einfach wie überall Traktoren zu verkaufen.“

Die Landesforst Mecklenburg Vorpommern hat ca. 20 Forstämter mit Größen von bis zu 30.000 ha Wald. Für die Forstbetriebe dieses Bundeslandes wurden erstmalig 1994

10 Maschinen bei Agropartner gekauft. Das waren Valmet 665 mit einer Leistung von 80 PS. Dann erst wieder 1998. Im Ganzen laufen seitdem ca. 80 Maschinen von Valtra in den verschiedenen Forstämtern. An den Valtra Traktoren werden das Preis-Leistungsverhältnis und die sehr gute Rückfahreinrichtung geschätzt.

Im Dezember letzten Jahres wurden drei neue N101 HiTech und ein T121 HiTech an die Landesforst geliefert. Alle Maschinen sind ausgerüstet mit Astabweiser, Bodenwanne, Frontlader, Rückfahreinrichtung und Seilwinde im Steckanbau/Dreipunkt. Die Ausrüstung insgesamt ist fast immer die Gleiche bei den Maschinen für die Landesforst. Die zukünftigen Einsatzfelder der Maschinen sind in allen Bereichen, wie z.B. Transport, Pflege, Pflanzung, Rückung. Die im Dezember gelieferten Traktoren werden in den Wäldern um Neu-Brandenburg, Poggendorf, Ludwigslust und Bad Doberan unterwegs sein.



**Valtra Vertriebspartner Agropartner
Land- und Forsttechnik GmbH.**

■ Thomas Lehmann



Es wird eng, wenn knapp die Hälfte der 40 Traktoren aus Arneberg an diesem sonnigen Wintertag zusammenkommt



Valtra im Herzen Skandinaviens

Das Dorf ist so klein, dass es selbst durch unser Navigationsgerät nicht gefunden wird. Trotzdem ist 2266 Arneberg die Heimat einer erstaunlichen Anzahl von Valtra-Traktoren – sowohl alten wie neuen.

Jeder, der in Norwegen lebt, hat höchstwahrscheinlich schon einmal Kartoffeln aus 2266 Arneberg auf dem Teller. Das winzige Dorf in der Gemeinde Åsnes gehört zu Finnskogen in der Provinz Hedmark und ist nur einen Steinwurf von der schwedischen Grenze entfernt – wir befinden uns also mitten in Skandinavien. Arneberg leistet einen großen Beitrag zur norwegischen Kartoffelproduktion.

Und wer Kartoffeln aus Arneberg verzehrt, kommt in den Genuss eines Produkts, dessen Erzeuger höchstwahrscheinlich am Steuer eines Valtra sitzt.

Viele Valtra-Traktoren auf einem Fleck

– Hier im Dorf haben wir wohl 40 Valtra-Traktoren in allen Größen, sagt **Ola Vasaasen**.

Als Valtra-Verkäufer bei Akershus Traktor versorgt uns Vasaasen beim gemütlichen Valtra-Treffen mit Kaffee und Kuchen. An diesem eiskalten Wintertag gesellt sich etwa die Hälfte aller Valtras im Dorf zu uns.

– Die Dichte an Valtra-Traktoren in 2266 Arneberg ist schon lange Zeit sehr hoch, berichtet Vasaasen. „Hohe Dichte“ bedeutet in diesem Fall, dass es fast nichts anderes gibt. In diesem Dorf ist Valtra der eindeutige Marktführer.

– Besonders die N-Serie erfreut sich großer Beliebtheit.

Nur eine Marke

Bjørn Holstad leitet einen Großbetrieb in hügeligem Gelände und lastet drei Valtra-Traktoren damit voll aus. Zum heutigen Valtra-Treffen hat er alle drei mitgebracht. Holstad besitzt einen Valtra 805 von 1988, eine neue N-Serie und einen sechs Jahre alten T.

– Den fahre ich jeden Tag, sagt Holstad. Seit 1984 sind Zuverlässigkeit und erstklassiger Service die Beweggründe für seine Treue zu Valtra.

– Und wenn ich mehr als nur einen Traktor brauche bin ich doch klar im Vorteil, wenn alle von derselben Marke sind, ist er überzeugt.

Einfach zu fahren

Dass das Thermometer 22 Grad unter Null anzeigt, scheint weder die Valtra-Motoren noch den Valtra-Fan zu stören. Selbst die Jüngsten lassen sich von der Kälte nicht beeindrucken.

Natürlich sind die Geschwister **Gunnar, 4**, und **Anna, 5**, für das Wetter gerüstet und tragen Funktionskleidung von Valtra.

– Zuhause haben wir einen Trektor. Aber da passt bald nur noch Gunnar drauf, prophezeit Anna. Bis sie den echten Valtra ihres Vaters Stein Birkely übernehmen kann, wird wohl noch einige Zeit vergehen.

– Wir brauchen zwei Valtra-Traktoren, um effektiv arbeiten zu können, erklärt Birkely. Die Traktoren seien zum Beispiel hervorragend für den Maisanbau auf dem Betrieb geeignet.

– Valtra-Traktoren sind einfach zu fahren.

Top-Wartung

Ein guter Service ist unverzichtbar für jeden Landwirt, der sich keine Maschinenausfälle leisten kann. Traktorhändler **Flisa Traktor** bietet allerdings nicht nur den Service für Valtra an. Servicetechniker **Lars Knøsen** arbeitet zusätzlich für viele landwirtschaftliche Betriebe in Arneberg.

– Die Bauern hier wissen ihre Valtras zu pflegen, sagt Knøsen.

■ Kalle Seip



Die Landwirte in Arneberg wissen ihre Valtras zu pflegen, sagt Servicetechniker Lars Knøsen.



Valtra ist fester Bestandteil von Arneberg, erklärt Ola Vasaasen vom Händler Akershus Traktor.

2266 Arneberg

ist ein kleines Dorf in der Gemeinde Åsnes in der Hedmark

- Das Dorf liegt in Finnskogen, einem großen Waldgebiet mit geringer Bevölkerungsdichte, das sich entlang der Landesgrenze zwischen Norwegen und Schweden erstreckt

- Finnskogen wurde benannt nach finnischen Immigranten, die sich zwischen den Jahren 1500 und 1600 im Waldgebiet niederließen
- Das Dorf ist überwiegend landwirtschaftlich geprägt

- Produziert werden in erster Linie Kartoffeln, aber auch andere landwirtschaftliche Güter
- Valtra ist Marktführer



Versu T162

10000h

Diesen Winter setzte Veijo Hyrkäs seinen Valtra T162 für verschiedenste Aufgaben ein; z. B. baute er eine Waldstraße in einem Moor in Taivalkoski. Obgleich seine Versu Traktoren im Winter weniger gefahren werden, will er sie trotzdem jährlich 3000 bis 4000 Stunden nutzen.

Lohnunternehmer: 1000 Stunden in 6 Wochen!

Seit einiger Zeit läuft bei den Lohnunternehmern Veijo und Valto Hyrkäs im finnischen Ort Kuusamo ein Valtra T162 Versu, der immens beansprucht wird. In den ersten anderthalb Betriebsmonaten war der Traktor bereits 1.000 Stunden im Einsatz!

– Mit unserem neuen Versu haben wir im gesamten Norden Finnlands Markierungsstangen für die kommende Schneepflugsaison aufgestellt, und dabei quasi rund um die Uhr gearbeitet, sagt Veijo Hyrkäs.

Gefahren wird der Traktor von sechs Fahrern in Doppelschichten: Der eine fährt, der andere bedient das Anbaugerät am Heckkraftheber. Damit wird ein Loch in den Boden gerammt und die Markierungsstange eingesetzt. Die Markierungsstangen werden in etwa 70 Metern Abstand zueinander am Straßenrand aufgestellt.

– Getriebe und Bremsen werden bei dieser Arbeit ziemlich stark beansprucht, da wir immer wieder anhalten, auf 40 km/h beschleunigen und wieder bremsen. In dieser Abfolge arbeiten wir zwei Monate lang fast ohne Unterbrechung.

Der Valtra T130, den die Lohnunternehmer in den vergangenen vier Jahren für dieselbe Aufgabe verwendeten, hatte am Ende 12.000 Stunden auf dem Zähler.

– Verglichen mit unserem letzten Traktor verbraucht der neue Versu nur ein Drittel der Kraftstoffmenge. Die 160-Liter-Hydraulik arbeitet viel effizienter als die alte Zahnradpumpe.

Früher mussten wir den Motor auf über 2.000 U/min drehen, jetzt reichen 1.200 Touren völlig aus. Da läuft der Motor natürlich auch leiser.

Die Markierungsarbeiten dauern insgesamt 2 Monate. Danach werden die Traktoren für den Winterdienst eingesetzt. Außerdem müssen Güter transportiert, die Bankette gemäht und Schotterstraßen gepflegt werden. Mit den Traktoren wird beispielsweise die gesamte Böschung an der Straße von Hyvinkää im Süden des Landes bis Nuorgam im Norden gemäht.



Des Fahrers Liebling

Neben dem Versu der bereits 1000 Stunden gelaufen ist, haben Veijo und Valto Hyrkäs noch einen neueren Versu und zwei Valtra T130, sowie einen 6600 und einen 6400. Zusätzlich besitzt das Lohnunternehmen zwei LKW und vier Bagger. Die Brüder beschäftigen ganzjährig 11 Mitarbeiter, in der Hauptsaison arbeiten sie mit insgesamt 21 Leuten. 1999 übernahmen sie das Lohnunternehmen von ihrem Vater. Bereits damals gehörten zwei Valmet Traktoren zum Fuhrpark.

Die neuen Versu Traktoren, so die einstimmige Meinung der Brüder, haben sich hervorragend bewährt. Das Aufstellen von Markierungsstangen ist harte Arbeit für die Bremscheiben, doch bislang zeigt das neue Modell keine Schwächen. Auch die Fahrer mögen den neuen Versu. Zu Beginn der Saison hatte das Unternehmen bereits ein Advance-Modell der Valtra T-Serie, aber nachdem die Fahrer einmal mit den Versu-Modellen gefahren waren, überzeugten sie die Brüder Hyrkäs, die Bestellung zu ändern und stattdessen einen Versu anzuschaffen.

■ Tommi Pitensu

– Dank der neuen 160 Liter Hydraulik ist der Kraftstoffverbrauch nur noch halb so hoch wie früher, betonen Veijo Hyrkäs und Jari Saavaniemi.



Nicht nur Anschaffungspreis,
nicht nur Kraftstoffverbrauch zählen

Die Gesamtkosten sind der Maßstab

Die Kosten für einen Traktor sind nicht nur abhängig vom Anschaffungspreis, sondern auch von Leistung, Betriebskosten und Einsatzfähigkeit.



Der Kauf eines Traktors ist eine wichtige Entscheidung. Dabei kommt es darauf an, das beste Gesamtpaket zu wählen. Beim Traktorvergleich sind verschiedenste Faktoren zu berücksichtigen, wobei jeder Faktor mit einer anderen Gewichtung gewertet werden muss. Die Anforderungen an die Maschine variieren je nach Region, Betrieb und besonders nach Einsatzbereich. Daher ist es unwahrscheinlich, dass der Nachbar oder andere betriebsfremde Personen die richtige Antwort auf Ihre Fragen parat haben. Wenn Sie Ihren Traktor an Ihre Bedürfnisse anpassen und entsprechend bestellen können, werden Sie den idealen Traktor sicherlich viel schneller finden. Ein Traktor, dem es an nichts mangelt, der aber auch keine überflüssigen Extras hat.

Bei der Kostenkalkulation berücksichtigen die meisten Traktorkäufer zuerst den Anschaffungspreis und den Kraftstoffverbrauch. Doch diese beiden Faktoren sind nicht zwangsläufig die wichtigsten.

– Der wichtigste Aspekt bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung ist die Fähigkeit des Traktors, die von ihm erwarteten Arbeiten optimal ausführen zu können. Selbst ein kostengünstiger Traktor wird letztlich teuer, wenn er nicht ausgelastet ist oder mit der Aufgabenstellung überbeansprucht wird. Eine Maschine, auch mit

auf den ersten Blick höheren Investitionskosten, kann die Mehrkosten schnell wettmachen, wenn sie unter allen Bedingungen und auch bei neuen Aufgaben erwartungsgemäß arbeitet. Der durchschnittliche Landwirt kauft nicht jedes Jahr einen neuen Traktor, selbst wenn er zusätzliches Ackerland bewirtschaftet oder neue Lohnaufträge annimmt, meint **Timo Mattila**, Product Marketing Manager bei Valtra.

Wenn der Traktor in der Größe nicht zu seinen Aufgaben passt, kann er nicht wirtschaftlich betrieben werden. Die Fixkosten eines Großtraktors fallen dem Landwirt schwer zur Last, wenn die Maschine nicht ausgelastet ist. Und obwohl die modernen Traktoren sehr gut mit großen Arbeitsgeräten zurechtkommen vergeuden Sie auf dem Feld am Ende doch wertvolle Zeit, besitzen sie Schlepper zu wenig Leistung für das angebaute Gerät. Das Ergebnis sind höhere Betriebskosten und ein gesteigerter Kraftstoffbedarf.

Für die Produktivität eines modernen Traktors dürfen auch der Bedienkomfort und die Ergonomie nicht außer Acht gelassen werden. Vielen Kunden sind diese Funktionen viel wert, da sie damit angenehmer und sicherer arbeiten können. Aber monetär profitieren sie in erster Linie davon, dass der Fahrer sich länger konzentrieren kann und dadurch effektiver arbeitet.

Man kauft nicht den Bohrer, man kauft das Loch!

Im Marketing ist dieses englische Sprichwort eine häufig gebrauchte Aussage. Und der Sinn ist direkt auf Landmaschinen übertragbar. Das Ziel ist es, den Dünger auszubringen, die Bäume zu fällen oder das Feld zu pflügen. Das Ziel ist nicht, den Traktor zu kaufen.

– Für Arbeiten wie Düngerstreuen, Pflanzenschutz und die Futterernte werden Selbstfahrer immer beliebter. Doch selbst wenn die Arbeitsleistung pro Stunde bei spezialisierten Maschinen höher ist als bei einer Kombination aus Traktor und Arbeitsgerät, ist die Wirtschaftlichkeit unterm Strich nicht immer gewährleistet. Der hohe Anschaffungspreis von Selbstfahrern verursacht enorme Kapitalkosten für Maschinen, die nur einen kleinen Teil des Jahres genutzt werden können, sagt Mattila.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass Spezialmaschinen von einer guten Mechanisierungskette und einer soliden Infrastruktur abhängig sind, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Obwohl ein Feldhäcksler extrem produktiv sein kann, macht sein Einsatz keinen Sinn, wenn das Häckselgut zu früh im Silo



ankommt, nicht richtig verdichtet werden kann und somit die Silage an Qualität verliert.

Betriebskosten über die gesamte Lebensdauer

Der Kraftstoffverbrauch ist die Position, auf die bei der Berechnung der Betriebskosten eines Traktors das Augenmerk vieler Interessenten und Eigentümer zuallererst fällt. Über alle Ausgaben gesehen ist der Kraftstoffverbrauch jedoch nicht der entscheidende Faktor für die Gesamtkosten. Pro Kilowatt Leistung verbrauchen moderne Dieselmotoren heutzutage nahezu die gleiche Menge Diesel. Größere Einsparungen sind beim Kapitaleinsatz und durch verbesserte Arbeitsleistung zu erzielen. Zudem bietet sich bedeutendes Sparpotenzial bei den Faktoren Zuverlässigkeit, Motorlebensdauer und Länge der Wartungsintervalle.

Die Motoren der Valtra Traktoren (AGCO Sisu Power) wurden speziell für den Einsatz abseits fester Wege konzipiert.

Diese robusten Motoren bieten eine sehr lange Lebensdauer, hohe Drehmomente und äußerste Zuverlässigkeit.

Nur zuverlässige Traktoren bringen Geld

Zuverlässigkeit ist ein wichtiger Faktor für die Rentabilität einer Maschine. Nur ein funktionierender Traktor erwirtschaftet Umsätze.

– Zuverlässig oder nicht? Der Unterschied macht oft mehrere tausend oder zehntausend Euro aus. Die Kosten für Reparaturen und der Einkommensverlust bei einem längeren Maschinenausfall in der Hochsaison sind einfach zu berechnen. Angesichts der potenziellen Verluste aufgrund der Qualität oder Quantität der Ernte kann der Preis hoch sein, warnt Mattila.

Zuverlässigkeit ergibt sich aus der Summe mehrerer Komponenten: der Traktor selbst, ein zuverlässiger und schneller Service und der Fahrer. Die potenziellen Kosten, die durch den Ausfall der Maschine entstehen, müssen auch mit den Wartungs- und Reparaturkosten abgeglichen werden. Erst dann ergibt sich die Bedeutung der ordnungsgemäßen und regelmäßigen Pflege des eigenen Traktors.

■ Tommi Pitenus

Planmäßige Wartung erhält den Traktor in gutem Betriebszustand und beugt Problemen vor, die dann auftauchen, wenn man den Traktor am dringendsten benötigt.



Selbst im Kloster ist Valtra zu Hause



Übergabe des T171 HiTech, v. l.: Ludger Heydler, Gebietsleiter Valtra Vertriebs GmbH; Frater Richard Schmidt OSB, Ökonom und Leiter des Klostersgutes Plankstetten; Markus Neger, Firma Neger Landtechnik.



Bereits in der letzten Ausgabe der Valtra Team (2/2009) berichteten wir kurz über die Benediktinerabtei Plankstetten. Das Klostersgut ist ein vom Bundesumweltministerium ausgewiesener „Demonstrationsbetrieb ökologischer Landbau“ und besitzt nicht nur eine Vorbildfunktion im regionalen Raum, sondern ist auch über die Region hinaus gesehen ein wahres Musterbeispiel für ökologisches Wirtschaften.

Die Klosteranlage befindet sich in dem Dreieck zwischen Nürnberg, Regensburg und Ingolstadt unmittelbar an der A9 am Rhein-Main-Donaukanal. Sie stellt mit der romanischen Kirche und der barocken Klosteranlage ein Bauwerk von nationaler Bedeutung dar. In den vergangenen Jahren hat die Abtei den Weg des ökologischen Wirtschaftens konsequent beschritten und durch ihr vorbildhaftes



Besucher können biologisch produzierte Waren im kloster eigenen Hofladen erwerben.

regionales Autarkiekonzept eine überregionale Bedeutung gewonnen. Dieses Konzept beinhaltet nicht nur die Belieferung der Klosterbetriebe durch umliegende Biobauern mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Auch sowohl die Verarbeitung eigener Erzeugnisse und derer anderer Biobauern als auch Vermarktung und Konsum der Produkte im Kloster und über Direktvermarkter, Einzelhandel und Großverbraucher gehören dazu.

Die Landwirtschaft des Klosters wurde 1994 komplett auf ökologische Wirtschaftsweise umgestellt. Bei einer Betriebsgröße von ca. 120 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche war die Umstellung jedoch kein leichtes Unterfangen. Die Betriebsfläche teilt sich in 100 ha Ackerland, 20 ha Grünland und 5 ha Hofraum bzw. sonstige Flächen auf. Mittlerweile werden die Flächen ausschließlich mit Hilfe von Valtra Traktoren bearbeitet. Hierbei handelt es sich um einen 6400 (>10.000 Bh), einen 8400 (7.000 Bh), einen 8450 (6.000 Bh) und seit September 2009 auch um einen T171 HiTech. Die Kulturnutzung teilt sich auf in: Dinkel (17 ha), Braugerste (16 ha), Brau- u. Backweizen (10 ha), Ackerbohnen (6 ha), Erbsen (6 ha), Kartoffeln (5 ha), Mais (5 ha), Hafer (5 ha), Sonnenblumen (1 ha). Der Viehbestand umfasst ca. 45 Mutterkühe mit Aufzucht und Mast sowie ca. 100 Mastschweine. Ein weiteres Standbein ist die Klostergärtnerei, welche nach den Bioland-Richtlinien wirtschaftet. Sie verfügt über 1.200 m²

Gewächshausfläche, 1,5 ha Freilandflächen für Gemüse und 4 ha Streuobstwiesen. In den ausgedienten Bierkellern erfolgt der Anbau von Chicorée.

Die erzeugten Urprodukte der Landwirtschaft werden Großteils von den eigenen Betrieben abgenommen. So wird das gesamte Mastvieh in der Klostermetzgerei geschlachtet und verarbeitet. Der Hauptanteil des Getreides wird im Riedenburger Brauhaus zur Herstellung von drei Biersorten verwendet, u.a. auch für das kloster eigene Bier. Die Klosterbäckerei nutzt für ihre Backwaren Backgetreide aus der eigenen Landwirtschaft. Schließlich ist auch die Klosterküche ein großer Abnehmer der landwirtschaftlichen Produkte, insbesondere von Speisekartoffeln sowie Gemüse aus der eigenen Gärtnerei. Des Weiteren werden die landwirtschaftlichen Produkte im Klosterhofladen zum Kauf angeboten. All diese Faktoren unterstreichen die regionale Eigenständigkeit.

Auch bei der Forstwirtschaft wird die regionale Autarkie deutlich. Sie umfasst eine Fläche von ca. 60 ha. Der überwiegende Teil des Holzes wird bei den verschiedenen Baumaßnahmen als Bauholz verwendet. Die eigene Schreinerei verarbeitet das Holz zu Fenstern, Türen, Möbeln etc. Das Schwachholz wird gehäckselt und in der kloster eigenen Hackschnitzelheizung verfeuert.

■ Thomas Lehmann



In Brasilien ist Valtra besonders für seine Großtraktoren bekannt, die z. B. in der Zuckerindustrie zum Einsatz kommen.

**Valtra
do Brasil
50
Jahre**

Valtra – eine der beliebtesten Traktormarken in Südamerika

Das Valtra-Werk im brasilianischen Mogi das Cruzes feierte im Januar sein 50-jähriges Bestehen. Im vergangenen halben Jahrhundert hat sich Valtra die Loyalität vieler brasilianischer Landwirte verdient. Heute ist Valtra eine der beliebtesten Traktormarken in ganz Südamerika.

Die Geschichte von Valtra in Brasilien begann in den 1950er Jahren, als das finnische Unternehmen – damals unter dem Namen Valmet – mit dem Vertrieb von Traktoren in Brasilien begann. 1959 und 1960 wurden insgesamt 1250 Valmet 33D von Finnland nach Brasilien verschifft.

Trotz der anfänglich vielversprechenden Exportzahlen äußerte das südamerikanische Land bald den Wunsch nach einer eigenen Landtechnikindustrie. Internationale Traktorenhersteller wurden deshalb von der brasilianischen Regierung gebeten, Vorschläge zur Eröffnung neuer Werke in Brasilien einzureichen. Valmet erarbeitete in Rekordzeit

einen Plan und bekam schließlich den Zuschlag. Im Januar 1960 wurde das Unternehmen Valmet do Brasil angemeldet und in Mogi das Cruzes, ca. 70 Kilometer östlich vom Zentrum São Paulos, eine ehemalige Textilfabrik erworben. Der erste in Brasilien hergestellte Valmet-Traktor wurde am 14. Dezember 1960 enthüllt, weniger als ein Jahr nach der Ausschreibung.

Die 1960er Jahre waren in Brasilien eine turbulente Zeit. Die Inflation galoppierte, und die Preise für Traktoren wurden jeden Monat erhöht. Nach dem Militärputsch 1964 verhängte die Militärregierung strikte Preisregulierungen und stellte die Traktorindustrie damit vor eine ganz neue Herausforderung. Drei der sechs Traktorwerke in Brasilien wurden geschlossen, Valmet aber überstand die Krise.

Der Markt in den 1970ern brachte Valmet do Brasil eine Wachstumsphase. 1973 wurde die Baureihe Linha 73 eingeführt, und die traditionell rote Lackierung wurde zur gelben Tracht – bis

heute die beliebteste Farbe für Valtra Traktoren in Brasilien. Das Montagewerk wurde vergrößert, und 1977 liefen bei Valmet do Brasil 15.000 Traktoren vom Band.

Im Juli 1981 ging die neue Modellreihe Linha 8 an den Start. Außerdem stellte Valmet mit dem 118-4 den ersten brasilianischen Traktor mit Allradantrieb vor. Dieses Modell bildete die Grundlage für die heutige Position von Valtra als brasilianischem Marktführer bei Großtraktoren. 1983 führte Valmet den 138-4 Turbo ein, das erste brasilianische Traktormodell mit Allradantrieb und Turbolader.

1992 verbaute Valmet do Brasil neben den MWM-Motoren erstmals einen Sisu-Motor, was die Errichtung eines brasilianischen Motorenwerks zwei Jahre später zur Folge hatte.

Mitte der 1990er Jahre erlitt die brasilianische Landwirtschaft eine Konjunkturschwäche. Valmet do Brasil überlebte die Krise mit derselben Strategie wie Valmet in Europa: Das 1996 gestartete Kundenbestellsystem nannte sich „O Trator Combinado“. Bereits zu dieser Zeit bot Valmet do Brasil die ersten Farboptionen an.

In den ersten Jahren des neuen Jahrtausends wurden drei neue Modellserien produziert: die kleine BL-Serie, die mittlere BM-Serie und die Großtraktoren BH. Ende 2006 brach in Brasilien ein neuer Traktor-Boom aus. Am meisten konnte Valtra do Brasil von diesem Aufschwung profitieren, da die Marke traditionell rund 50 Prozent des Traktormarkts für Zuckerrohrplantagen abdeckte.

Seit 2007 bietet das Unternehmen auch Erntetechnik an, die in Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft AGCO im Werk Santa Rosa gefertigt wird.



Im Januar wurde in Mogi das Cruzes das 50-jährige Jubiläum von Valtra do Brasil gefeiert.

■ Tommi Pitenius

Feldroboter EasyWheels spritzt gegen Unkraut im Maisfeld

Die heutigen Traktoren können mit einem automatischen Lenksystem und dem Vorgehende-Management U-Pilot bereits nahezu eigenständig arbeiten. Aus Sicherheitsgründen und aufgrund rechtlicher und anderer Beschränkungen werden die automatisierten Feldroboter der Zukunft aber wahrscheinlich kleiner dimensioniert sein als Traktoren. Zwar würden so kleine Roboter keine Bodenbearbeitungs-, Pflanz- und Erntearbeiten übernehmen, dafür aber einzelne Unkrautarten gezielt behandeln, Bewässerungsschläuche verlegen und Einzelkornsaat durchführen können, wofür unsere heutige Landtechnik nicht geeignet ist.

– 2009 gewann der Feldroboter EasyWheels bei einem internationalen Wettbewerb in den Niederlanden die Silbermedaille. Die Roboter mussten in einem Maisfeld eigenständig umherfahren und manövrieren. Über das Feld wurden grüne Golfbälle verteilt, die das Unkraut darstellen, durch die Feldroboter aufgefunden und mit Herbiziden abgespritzt werden sollten, erklärt **Timo Oksanen**, Teamleiter und Forscher in der Abteilung für Automatisierung und Systemtechnologie an der Technischen Universität Helsinki.

EasyWheels ist das Ergebnis eines gemeinsamen Studienprojekts der TU Helsinki und der Abteilung für Landtechnik an der Universität Helsinki. Jedes Jahr organisieren die beiden Hochschulen ein gemeinsames Projekt mit Studenten der Technik und der Landwirtschaft. Andere teilnehmende Feldroboter treten immer wieder als überarbeitetes Vorjahresmodell an, die finnischen Teams hingegen bauen zu Lernzwecken jedes Jahr einen vollkommen neuen Roboter.

– Für Erfindungen mit besonders niedrigen Materialkosten erhält man bei dem Wettbewerb Zusatzpunkte. Insgesamt haben die Teile

für EasyWheels unter 2.000 Euro gekostet, so Oksanen.

EasyWheels verfügt über Allradlenkung, ein Kameraauge, Infrarot-Abstandssensoren und je einen Ultraschallsensor an allen vier Ecken – etwa wie die Sensoren für die Einparkhilfe eines Autos. Die Daten verarbeitet der Roboter in einer Multi-Sensor-Datenfusion. Weil er seine Umgebung auf verschiedene Arten abtastet, hat dieses Modell einen Vorteil gegenüber Robotern mit nur einem Sensor: Er kann zwischen den Pflanzreihen manövrieren und die grünen Golfbälle selbst dann aufspüren, wenn sie teilweise von Maisblättern bedeckt sind.

– Das Besondere an EasyWheels ist seine Fähigkeit, in beide Richtungen zu arbeiten. Also genau wie die Valtra Traktoren mit der Rück-



Feldroboter EasyWheels

- Gemeinsames Studienprojekt zwischen der TU Helsinki und der Universität Helsinki
- Silbermedaille beim internationalen Feldroboter-Wettbewerb in den Niederlanden
- Roboter manövriert eigenständig durch Felder, um Unkraut zu lokalisieren und zu bekämpfen
- Hauptsponsor des Projekts: Valtra

fahreinerichtung TwinTrac. Der Roboter dreht einfach sein Kameraauge in die gewünschte Fahrtrichtung. Außerdem ist er modular aufgebaut, sodass wir seine Vorder- und Hinterachse sowie den Motor innerhalb von Minuten austauschen können, meint Oksanen.

■ **Tommi Pitenius**

Der von Valtra gesponserte Feldroboter EasyWheels gewann 2009 die Silbermedaille beim internationalen Feldroboter-Wettbewerb in den Niederlanden.



Investitionen in die eigene Aus- und Fortbildung zahlen sich aus: Immer dem Wettbewerb eine Nasenlänge voraus!



Schulungsgruppe Saison 2009/10

Nur unweit vom Sitz der Valtra Vertriebs GmbH befindet sich das Schulungszentrum für die Bereiche Vertrieb und Kundendienst in Marktoberdorf im Allgäu.

Die Schulungen werden von der AGCO-Academy für alle AGCO Marken gemeinsam organisiert, die Durchführung obliegt jedoch den einzelnen Marken des Konzerns.

Die Grundsätze im Schulungsgedanken können relativ kurz gefasst werden. Einerseits soll dem Kunden vor und nach dem Kauf der beste Service durch den Vertriebspartner

geboten werden. Andererseits soll das Werkstattpersonal fit bleiben im Umgang mit den modernen Technologien der Valtra Traktoren. Daraus resultiert, eine schnelle und professionelle Betreuung der Valtra Kunden.

An diesem Standort finden in regelmäßigen Abständen von Basis-, über Aufbau- bis hin zu Spezialkursen statt. Die Basiskurse werden hauptsächlich von Personen ohne Vorkenntnisse über die Valtra Technik besucht. Es werden drei Arten von Schulungen angeboten. Erstens für Kommunikation,

Organisation und Vertrieb, zweitens Produktschulungen und drittens, der wichtigste Teil für das Werkstattpersonal, die technischen Schulungen. Dieser Bereich nimmt mit 90 % den größten Teil des Angebots ein. Hierbei wird den Teilnehmern von der einfachen Ersatzteilbestellung bis hin zum Umgang mit Fehlerdiagnosegeräten und Schaltplänen alles detailliert erläutert.

Die Schulungssaison beginnt in der Regel im November und reicht bis Mai. In der Saison 2008/09 konnten insgesamt 250 Teilnehmer verzeichnet werden, so der Schulungsleiter für den Kundendienst, **Thorsten Baude**.

Selbst Mitarbeiter der Vertriebspartner aus dem hohen Norden scheuen die weite Anreise von ca. 900 km nicht, um an den angebotenen Kursen teilzunehmen.

Um eine hochwertige Betreuung für das zu schulende Personal zu gewährleisten, sind die Gruppen mit durchschnittlich 10 Personen sehr klein gehalten. In den Kursen steht das Schulungspersonal den Teilnehmern Rede und Antwort und die Händler erhalten Unterstützung aus 1. Hand.



Thorsten Baude, Valtra Schulungsleiter



Schulungsteilnehmer bei der praktischen Anwendung des zuvor Gelernten.

■ Thomas Lehmann
Photo: Thomas Lehmann

Valtra Fotograf gesucht!



Großer Valtra Fotowettbewerb

Sie haben BILDschöne Aufnahmen von Valtra Traktoren in den witzigsten, außergewöhnlichsten oder eindrucksvollsten Situationen? Und Sie möchten diese mit uns teilen?

Schicken Sie uns Fotos von Ihrem Traktor und gewinnen Sie mit uns.

Werden Sie Valtra Fotograf des Jahres 2010!

Am schnellsten erreichen uns Ihre Bilder via Internet

Unter www.valtra.de/Fotowettbewerb finden Sie die Möglichkeit, die Dateien direkt hochzuladen. Zudem können Sie dort die Teilnahmebedingungen einsehen.

Sie haben keine Möglichkeit der Sendung via Internet?

Auch per Post an unsere Adresse:

Valtra Vertriebs GmbH

Micheletalweg 4

87616 Marktoberdorf

nehmen wir die Bilder gern entgegen.

Gleich hochladen / abschicken und dabei sein!

Die besten Bilder werden auf unserer Valtra Homepage veröffentlicht. Wir freuen uns auf Ihre Einsendungen!



1. Preis
Eine Valtra Winterjacke



3. Preis
Eine Valtra Softshell-Jacke

Preis:

1. Eine Valtra Jacke im Wert von ca. **100 €**
2. Eine Valtra Jacke und ein Valtra T-Shirt im Wert von ca. **75 €**
3. Eine Valtra Jacke im Wert von ca. **50 €**
- 4.-10. Valtra Überraschungspaket im Wert von ca. **20 €**

Täglich im Einsatz, **über 33.000 Stunden** Ein Valmet 6400 im Furnierwerk



Der 1997er Valmet 6400 hat im Furnierwerk Balti Spoon im estnischen Kuusalu satte 33.000 Betriebsstunden absolviert. Am Tag unseres Besuchs lag die Temperatur bei -20°C , aber der Traktor zeigte beim Transport der Stämme vom Holzplatz zur Fertigungsstraße keinerlei Schwächen. Die Seitenteile der Motorhaube sind in der Sonne schneller verblichen als die Aufkleber auf der Kabine, aber beide sind noch Originale.

Indrek Saar, Produktionsleiter des Furnierwerks Balti Spoon im estnischen Kuusalu, hat sich so an den Valmet 6400 auf dem Holzplatz gewöhnt, dass er ihm gar nicht mehr auffällt.

– Der Traktor arbeitet hier schon seit Ewigkeiten. Er läuft 8 bis 16 Stunden am Tag und bringt das Holz vom Holzplatz in die Fertigung, erklärt Indrek Saar.

Das Furnierwerk Balti Spoon gehört zur Möhring-Gruppe und ist ein erfolgreiches Unternehmen, dessen 650 Mitarbeiter jeden Tag sehr große Holzmassen verarbeiten. Die aus Osteuropa eintreffenden LKWs laden ihre Fracht auf dem Holzplatz ab, wo der Valmet 6400 die Rundhölzer sortiert und zum Beginn der Fertigungsstraße befördert. Diese Phase ist für den Betriebsablauf im ganzen Werk von hoher Bedeutung. Unterstützt wird der Valmet auf dem Holzplatz von mehreren Ladern.

– Probleme? Maschinenausfälle? Gab es bisher nicht – zumindest nichts, woran ich mich erinnern würde, grübelt Saar.

Der Traktor wurde durch den estnischen Valtra-Importeur und Vertrieb Taure AS an Balti Spoon verkauft, der auch für die Instandhaltung der Maschine verantwortlich ist. Die Buchhaltung bei Taure bestätigt, was Saar schon angedeutet hat. Pünktlich alle 250 Stunden schauen die Techniker von Taure zur Routinewartung vorbei. Weder Motor noch Getriebe mussten bisher geöffnet werden. Mehrere tausend Betriebsstunden ohne besondere Vorkommnis-

se, nur die reine Routinewartung. Die seltenen Ausnahmen bilden normale Verschleißteile wie Keilriemen an der Lichtmaschine, Wasserpumpe oder ähnliches. Die bislang schwerwiegendsten Eingriffe waren der Austausch des Turboladers nach 18.506 Betriebsstunden und die Reparatur der Vorderachse nach 21.940 und 30.920 Betriebsstunden.

Schnell und vielseitig

Für die anspruchsvolle, schnelle Arbeitsweise des Furnierwerks eignet sich dieser Traktor ideal. Im Vergleich zu Spezialmaschinen ist der Traktor wendig, vielseitig und kostengünstig zu betreiben. Der Valmet 6400 verfügt über einen Kronos Forstanhänger mit 4000er-Forstkrane und Greifer.

– Als wir den Traktor 1997 kauften, sahen wir uns natürlich auch Alternativen an. Diese Maschine war jedoch die beste Wahl für unsere Zwecke, und wir werden ihn fahren, solange er zuverlässig arbeitet. Wenn wir diesen Traktor irgendwann einmal verkaufen müssen, suchen wir wieder von Neuem nach einer passenden Maschine, sagt Saar.

Die Fahrer mochten den 6400 von Anfang an. In den 1990er Jahren stellte der Valmet für die estnischen Fahrer, die sonst überwiegend osteuropäische Maschinen gewöhnt waren, reinen Luxus dar. Heute, über ein Jahrzehnt später, gehört der in die Jahre gekommene Schlepper dank seiner Zuverlässigkeit und Bedienerfreundlichkeit zu ihren Favoriten. Auch wenn er einen Stammfahrer hat, wird der Traktor neben-



Jaan Bender holt seinen neuen Traktor 1997 ab. Der Valmet 6400 war zu dieser Zeit, verglichen mit den osteuropäischen Traktoren, eine luxuriöse Maschine und ist dank seiner Zuverlässigkeit und Bedienerfreundlichkeit nach wie vor beliebt.

bei von vielen anderen Mitarbeitern bewegt.

Am Tag unseres Treffens beträgt die Temperatur frostige –20°C bei eisigem Wind. Auch wenn er den Komfort einer Motorvorwärmung genießt, musste der Traktor die Nacht im Freien verbringen. Morgens verlädt er wieder einmal die drei Meter langen Birkenrundhölzer von den Stapeln auf dem Holzplatz auf seinen Anhänger. Er fährt die Stämme zu den Metallgestellen an der Werksmauer, von wo sie zum Anfang der Fertigungsstraße befördert werden.

■ Tommi Pitenius

Furniere für Möbelhersteller in ganz Europa



Balti Spoon stellt vorwiegend Holzurniere für die Möbelindustrie her. Die Produkte werden beispielsweise für die Oberflächen von Tischen, Regalen und Küchenschränken, für Bodenbeläge und sogar für Tischtennistische verwendet. Balti Spoon beliefert Abnehmer in ganz Europa, darunter Deutschland, Italien und Skandinavien.

– Wir stellen Furniere von 0,5 bis 2,0 Millimetern Dicke her, die Fertigungsmaße sind abhängig von den Kundenanforderungen. Zur Herstellung der Furniere werden die Rundholzstämmen geschält und gemessert, nachdem das Holz gedämpft wurde, damit es nicht split-

Laut Produktionsleiter Indrek Saar arbeitet der Valmet 6400 schon seit über einem Jahrzehnt mit absoluter Zuverlässigkeit.

tert. Wir verarbeiten Birke, Buche, Eiche, Esche und andere Holzarten, beschreibt Saar.

Balti Spoon gehört zur Möhring-Gruppe. Das Unternehmen unterhält ein weiteres Werk in Kanada, und bis vor einiger Zeit waren auch Werke in Deutschland und Brasilien aktiv.

– Das Werk Kuusalu wurde Anfang der 1990er Jahre eröffnet, als Karl Heinz Möhring, der verstorbene Gründer der Möhring-Gruppe, nach einem neuen Werksstandort im Baltikum suchte. Er stand hier im zweiten Weltkrieg an der Front und erinnerte sich an die Birkenwälder. Das Balti Spoon-Werk gehörte zu den ersten großen Investitionen in diesem Teil Estlands nach dem Ende der UdSSR, erinnert sich Saar.

■ Tommi Pitenius

Prosit Neujahr!



Das Büro der Poggemann GmbH



Roadshow 2009 bei der Poggemann GmbH

Poggemann GmbH

Angestoßen wurde bei Sascha Schröder zu Sylvester nicht nur auf den Beginn eines neuen Jahrzehnts. Auch der Erwerb seines vierten Valtra Traktors wurde gefeiert.

Am 31.12.2009, dem letzten Tag des vergangenen Jahres, erhielt der Forstunternehmer aus Lübbecke in Nordrhein-Westfalen seinen neuen Traktor. Es ist bereits sein vierter Valtra. Nach einem 8750 im Februar 1999, einem 8950 im Juli 2002 und einem S280 im Mai 2005 startet er nun mit einem T202 Direct ins nächste Jahrzehnt.

Bei den finnischen Traktoren schätzt Herr Schröder vor allem das hohe Maß an Effizienz und Zuverlässigkeit der Maschinen. Der „Neue“ hat einen Kranaufbau und läuft im Forst-, Kommunal- und Gartenservice Betrieb von Herrn Schröder, wie auch die bisherigen Maschinen, vor einem Holzhäcksler, einer Rodungs- sowie einer Stubbenfräse und wird zum Transport eingesetzt.

– Der außergewöhnlich gute Bedienkomfort der Valtra Schlepper trug maßgeblich zu meiner Entscheidung für die Traktoren dieser Marke bei. Die Leistung der Zapfwelle ist enorm, die Ausstattung mit Multifunktionsarmlehne, Vorderachsfederung und die große, geräumige Kabine mit der Rückfahreinrichtung sind grandios, so der Unternehmer.

Zusätzlich zu den wirtschaftlichen Argumenten für den Kauf, wie z. B. dem unglaublich



v. l.: Heinrich Kneuper (Poggemann GmbH), Sascha Schröder bei der Traktorübergabe.

lich geringen Kraftstoffverbrauch des T202 (bei 1.000 bis 2.000 Betriebsstunden im Jahr ein bedeutender Faktor) und dem hohen Wiederverkaufswert, ist für Herrn Schröder die Farbauswahl das Tüpfelchen auf dem „i“. Sie wird sonst bei KEINEM Traktorenhersteller in einer solchen Vielzahl angeboten wie bei Valtra. Herr Schröder entschied sich beim Kauf seines neuesten Traktors für ein schönes „Schwarz-Metallic“.

Nicht zuletzt zählt für den treuen Valtra Kunden jedoch die gute Betreuung durch die Poggemann GmbH, Valtra Vertriebspartner in Bad Iburg. In ihr sieht Herr Schröder einen

wichtigen, zuverlässigen Partner. Die Poggemann GmbH ist bereits seit 1993 Valtra Vertriebspartner, und hebt sich auch aufgrund der außergewöhnlichen Kompetenz durch die bereits langjährige Erfahrung in Verkauf und Service der skandinavischen Traktoren, sowie ständige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter von weiteren Anbietern ab. Das Familienunternehmen, bereits in der 3. Generation durch Sandra und Rainer Poggemann vertreten, ist ein zuverlässiger Partner für die Land- und Forstwirte der Region.

■ Sandra Poggemann, Astrid Zollikofer

Volvo BM Valmet 305 und 405



Der Volvo BM Valmet 305-4/405-4 war ein erstklassiger Traktor mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten. Je nach Reifengröße brachte er 3.200 bis 3.300 kg auf die Waage. Das vollsynchronisierte Getriebe hatte 8 Vorwärts- und 4 Rückwärtsgänge bzw. 12V/8R mit optional erhältlichem Kriechgang.

Nachdem Scantrac, der gesellschaftliche Zusammenschluss von Volvo BM und Valmet, Anfang der 1980er Jahre begonnen hatte, die Produkte der Muttergesellschaften außerhalb Finnlands zu vermarkten, entwickelte sich das Allradmodell Valmet 604-4 zu einem Verkaufsschlager. Der 604-4 war der Nachfolger der leichten Valmet 502 und 602. Trotz aller Beliebtheit wurde jedoch immer wieder das 6V/2R-Getriebe dieses Traktors kritisiert, das häufig als veraltet galt.

Folglich entwickelte das Valmet-Werk in Tourula/Jyväskylä ein neues 8V/4R-Getriebe für die 05er-Modelle 505 bis 905. Dieses neue Getriebe stellte einen großen Fortschritt dar. Es war vollsynchronisiert, und die Schrägverzahnung der Gangräder gewährleistete Zuverlässigkeit und Laufruhe. Zudem war das Getriebe druckgeschmiert.

Die Zahnräder für die Getriebe für größere Traktoren wurden bei Volvo BM gefertigt. Als sich der schwedische Partner aus marktstrategischen Gründen entschied, die Produktion von Traktorteilen einzustellen, musste Valmet eine neue Lösung finden. Die Antwort lieferte das Schwesterwerk in Brasilien. Damals unterstützte die brasilianische Regierung inländische Unternehmen durch Exportbeihilfen, was die Fertigung des neuen Getriebes für Valmet in Finnland und Valmet do Brasil zur Win-Win-Situation

machte. Zur Produktionsvorbereitung wurden die besten Zulieferer des Landes, darunter auch ZF, hinzugezogen. Getestet wurde das Getriebe dann in Finnland. Nur ein Vorurteil blieb: War auf die brasilianische Qualität wirklich Verlass? Die allgemeine Skepsis erwies sich als ungerechtfertigt – die Fertigungsgüte des neuen Getriebes übertraf alle Erwartungen.

Im Motorenwerk Linnavuori wurde der 2,7-Liter-Motor Valmet 310B überarbeitet, erhielt unter anderem einen Turbolader und nannte sich fortan TD 27. Der Motor war in zwei Leistungsklassen erhältlich: 53 PS für den Volvo BM Valmet 305 und 61 PS für den Volvo BM Valmet 405. Der Stahlrahmen des Traktors diente als Kraftstofftank. Äußerlich war der Rahmen baugleich mit den größeren Modellen und schützte die Gelenkwelle für den Allradantrieb. Die angetriebene Vorderachse von ZF erreichte einen Schwenkwinkel von 50 Grad und verlieh dem Traktor außergewöhnliche Wendigkeit.

Auch die Hydraulik war eine Weiterentwicklung früherer Modelle. Die Kabine basierte größtenteils auf dem Vorgängermodell 604. Zur damaligen Zeit wurde zwar eine komplett neue abgerundete Kabine mit rahmenlosen Glastüren entworfen, aber die Vertriebsabteilung hielt diese

„Hubschrauber-kabinen“ für zu avantgardistisch – eine Fehlentscheidung.

Die neuen Traktoren wurden im Juni 1985 in Suolahti vorgestellt und erhielten eine äußerst positive Rückmeldung. Vermarktet wurden die neuen Produkte unter dem Namen Volvo BM Valmet, da Volvo BM ja weiterhin Teile, beispielsweise für die Hinterachse, lieferte. Der 305 und der 405 sollten die letzten Modelle mit Doppelnamen sein, denn im Folgejahr wurden alle Modelle kürzer als Valmet bezeichnet.

Bis heute haben diese Fahrzeuge einen sehr guten Ruf und stehen bei Traktorbesitzern hoch im Kurs. Händler bestätigen, dass diese Modelle bei Inzahlungnahme sofort wieder einen Käufer finden.

■ Hannu Niskanen



Valtra Vertriebs GmbH
Micheletalweg 4
87616 Marktoberdorf
Tel.: 0 83 42 / 77 81-0
Fax.: 0 83 42 / 77 81-28
E-mail: info.traktoren@valtra.com
Internet: www.valtra.de



Mit Power in den Sommer!



Erfahren Sie mehr unter: www.valtra.de