

Valtra Team

Rivista per i clienti Valtra • 1/2009

NEW!

Vetrata unica laterale:
**uno sguardo
senza confini**

Pagina 12

Arriva
nel Mantovano
il primo modello
della serie Versu

Pagina 8

Guidare
sul ghiaccio con
il campione
Juha Kankkunen

Pagina 10



Cabine SVC, più efficienza di lavoro, pagina 12

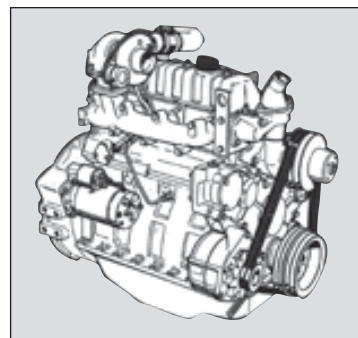
Editoriale	3	Con i motori revisionati AGCO, risparmio e sicurezza	16
S e T: le lettere del grande salto	4	I Comuni tedeschi scelgono Valtra	17
Modelli Versu e Direct – straordinariamente maneggevoli!	6	Nasce il coordinamento tra le concessionarie AGCO	18
Eima e Sima, doppio successo targato Valtra	8	Nel mantovano il primo modello Versu	19
Valtra Collection – Tradizione e freschezza	9	Caldo in vendita	20
Juha Kankkunen Driving Academy	10	Con Valtra oltre l'ostacolo	22
Cabine Svc: sicurezza, praticità ed efficienza	12	Old-timer: Una macchina d'epoca BM-Volvo T 800	23
I dipendenti Valtra al lavoro nelle aziende agricole	15		



**Versu e Direct
test drive
Pagina 6**



**Valtra collection:
originalità e qualità
per tutta la famiglia
Pagina 9**



**Motore revisionato
in fabbrica: una soluzione
per un risparmio pulito
Pagina 16**



Con i piedi per terra

Riguardo alla grave situazione congiunturale che quotidianamente allarga i suoi tentacoli su settori che fino a pochi mesi fa sembravano sfuggire a previsioni pessimistiche, dobbiamo prendere atto che anche nel nostro mondo gli indicatori, dopo anni di crescita costante, evidenziano un'inversione di tendenza inusitata.

In Italia, ed in particolare nel settore cerealicolo, si sperava di aver imboccato una strada nuova dalle grandi prospettive, ma a distanza di pochi mesi la situazione è cambiata radicalmente, provocando una riduzione drastica dei prezzi, frutto molto probabilmente di speculazioni di cartello.

Tutto questo ha avuto una ripercussione drammatica sul nostro comparto, azzerando repentinamente progetti e prospettive di quasi tutti gli agricoltori e contoterzisti. In passato però la storia ci ha dimostrato che con il lavoro, il sacrificio e l'amore sfrenato per quello che facciamo si possono superare difficoltà all'apparenza insormontabili.

Ripartendo appunto da questi presupposti, anche noi vogliamo essere protagonisti di questa rinascita, offrendo alla vecchia e alla nuova clientela opportunità concrete, derivanti da prodotti sempre più performanti, ecologici e dai costi di gestione contenuti.

Importanti manifestazioni fieristiche, come l'Eima di Bologna e il Sima di Parigi, hanno confermato ulteriormente

come la famiglia Valtra, anziché ridurre i costi per lo sviluppo delle proprie macchine, li abbia incrementati, presentando tre nuove gamme di trattori da 115 a 370 cavalli. Le trasmissioni PowerShift con cinque marce sotto carico a gestione manuale o automatica sulla gamma Versu e la nuova trasmissione continua sui Direct, rappresentano una spiccata dimostrazione di come l'obiettivo finale sia sempre quello di avvicinarci alle esigenze dei nostri clienti.

A completamento del nostro percorso di crescita, dobbiamo inoltre sottolineare l'interesse creato dalla nuova prestigiosa serie S (da 250 a 370 cv), con trasmissione Vario e motore Sisu Power da 8.400 cc con valvola di riduzione delle emissioni Scr (Selective Catalytic Reduction). Questa innovazione rivoluzionaria, peraltro già utilizzata nell'autotrazione pesante, si è dimostrata molto ecologica e soprattutto in grado di ridurre i consumi di circa il 10 %.

Siamo certi che a breve sarà possibile vedere l'uscita del tunnel e che come già in altre circostanze è accaduto, si tornerà a respirare un'aria di ottimismo generalizzato, elemento fondamentale di crescita economica e sociale.

Buon lavoro e buoni affari a tutti.

Matteo Tarabini

Valtra Team

Valtra Customer Magazine

Direttore responsabile

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

Coordinamento editoriale

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

Redazione

Truls Aasterud, Lantmännen Maskin AS
truls.aasterud@lantmannen.com
Gundel Boholm, Lantmännen Maskin AS
gundel.boholm@lantmannen.com
Sylvain Mislange, Agco SA
sylvainmislange@fr.agcocorp.com
Lucy Mitchell, AGCO Ltd.
lucymitchell@uk.agcocorp.com
Kim Pedersen, LMB Danmark A/S
kim.pedersen@lantmannen.com
Cinzia Peghin, Agco Italia SPA
cinziapeghin@par.agcocorp.com
Astrid Zollkofer, Valtra Vertriebs GmbH
astrid.zollkofer@valtra.com

Editore

Valtra Inc., Finland, www.valtra.com

Impaginazione grafica

Acta Print Oy
Stampa Archivio Valtra quando
Fotografie non diversamente menzionato

S e T: le lettere del grande salto

A colloquio con Sandro Battini, neo-concessionario Valtra per

“Valtra sta operando molto bene con la rete di vendita. Se sarà supportata da nuovi modelli all’altezza del marchio, presto arriverà la svolta. Il momento è difficile, ma con macchine di questa qualità si possono fare grandi cose.”

È appena arrivato, ma di sicuro non si può definire l’ultimo arrivato. Sandro Battini non è un concessionario di primo pelo. Intanto perché ha imparato il mestiere dal padre, quel Giuseppe Battini, recentemente scomparso, che dà ancora il nome alla società di famiglia. E poi perché lui stesso se ne è fatta di esperienza, nel campo delle macchine agricole. La famiglia Battini è una vera potenza nel ramo delle attrezzature, soprattutto per fienagione e preparazione del terreno. Tanto è vero che Kverneland ha scelto questa ditta per impiantare la propria sede italiana.

A ogni modo, in questa occasione non parliamo dei Battini venditori di erpici e aratri ma dei Battini concessionari Valtra. Perché l’ultima avventura della storica famiglia si incrocia con quella dei nostri trattori. Da ormai un anno. Per la precisione dal luglio scorso, quando fu abbandonata una partnership con Deutz per confluire nella famiglia AGCO. Sandro Battini ricorda quell’episodio.

– Abbiamo conosciuto questi trattori casualmente, ritirando un usato. Ce l’avevamo qui e abbiamo incominciato a usarlo per i piccoli lavori in concessionaria: spostare un aratro, trainare un carro. Così ci siamo resi conto che è una macchina diversa da tutte le altre. Da qui i primi contatti con la Valtra.

Arrivare all’attribuzione del territorio è, da quel momento in poi, solo questione di stipulare gli accordi. Così ora la Battini Snc è concessionaria per Mantova, Verona e una parte di Brescia.

Un’area vasta, dove l’agricoltura è prioritaria?

– Una tipica zona di coltivazioni da campo aperto. Mais in monocultura nell’alto mantovano, allevamenti nella parte più bassa della provincia. Poi c’è Verona, con le sue piantagioni di tabacco che coprono il 60 % della produzione italiana. Sono territori di grandi aziende. E con molto contoterzismo, anche.



Sandro Battini.

L’ambiente perfetto per i grandi trattori, insomma.

– Sì. La potenza media va dai 130 ai 150 cavalli. Vuol dire che in tanti passano i 200. In abbinamento, mettono attrezzi importanti: dai 4 ai 6 metri, pieghevoli. L’attrezzo fisso ormai è fuori mercato.

Un territorio, insomma, in cui i nuovi Valtra dovrebbero trovarsi a loro agio. La serie S, innanzitutto, con potenze da 270 a 370 cavalli. Ma anche i nuovi T. Che si fermano a 211 cv, è vero, ma offrono prestazioni idrauliche e al sollevatore degne di un 300 cavalli.

– Sulla carta, le nuove serie sembrano ottime. Ne abbiamo ordinati due: un T202, già venduto, e un S260. Si vede che nascono da una progettazione molto attenta; sono frutto di un lavoro non comune. E hanno soluzioni innovative in alcuni settori – come il motore e i consumi – che sono assai importanti per

i clienti. Certo, bisognerà vedere come si comporteranno alla prova dei fatti. Ma le premesse sono davvero ottime. Tanto da farne i trattori della svolta, se saranno confermate.

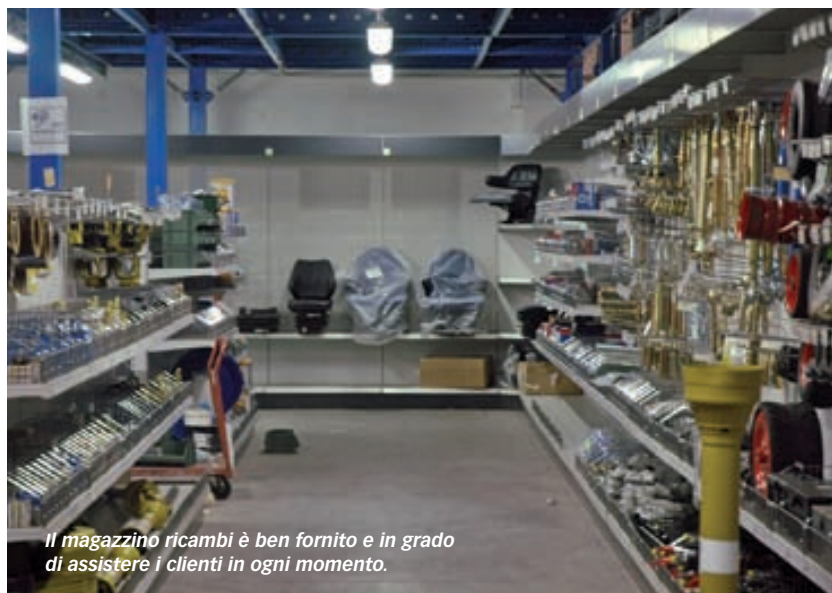
In che senso?

– Nel senso che Valtra è un nome che gode di ottima fama e ha un know how molto importante, ma in Italia ha quote marginali. Bisogna costruire un mercato, ma ce la faremo perché il prodotto è buono. Tra l’altro Valtra Italia sta facendo un eccellente lavoro con la rete dei concessionari. Sta preparando le basi per la crescita e se sarà supportata da macchine moderne e affidabili, come sembra, vedremo presto il boom.

Più aiuto al credito.

Battini è, per l’appunto, uno dei capisaldi di questa rete che si prepara a far sentire la sua

Mantova e Verona



voce sul mercato dei grandi numeri. Purtroppo, in un momento difficile.

– Il mercato è quello che è, oggi. Gli agricoltori faticano molto a fare acquisti. Per i prezzi dei cereali, che sono finiti al tappeto, e per la crisi generale. Per riuscire a vendere qualcosa, dobbiamo andar loro incontro, soprattutto dal punto di vista finanziario. Per questo servirebbe un impegno anche da parte della AGCO. Non chiediamo grandi campagne promozionali o sconti irreali: basta un aiuto agli agricoltori per l'accesso al credito. In questo modo avremmo un'arma importante per le vendite.

Complessivamente, continua Battini, i rapporti con Valtra sono molto buoni.

– I concessionari chiedono sempre la luna. Tuttavia c'è stato un impegno evidente sotto l'aspetto della promozione. Se dovessi dare un consiglio, direi che a questo punto

bisogna prendere qualche macchina e farla girare, darla in prova. Bisogna mettere in campo dei trattori, perché la qualità c'è e si tratta soltanto di farla conoscere. Noi, come Battini snc, abbiamo fatto la nostra parte, acquistando immediatamente qualche macchina. Ma è ovvio che ci deve essere uno sforzo anche da parte del gruppo. La buona volontà dei concessionari non basta a mettere in moto il meccanismo.

Battini, come abbiamo anticipato, ospita la sede italiana di Kverneland. Insomma, non è un concessionario come tanti altri. Inutile dire che immediatamente si pensa a sinergie tra i due marchi.

– Non so quante e quali potranno essere. Forse qualche manifestazione in comune. Diciamo che, per la nostra storia, sarà Kverneland a trainare i trattori e non viceversa. Siamo sempre stati venditori di attrezzature, il nostro

business principale è quello. I trattori sono un settore complementare dell'attività, ma sono sicuro che potranno aumentare di peso. Abbiamo scelto Valtra proprio per le sue caratteristiche di affidabilità. Abbiamo un nome nel mondo degli attrezzi, per cui se vendiamo un trattore vogliamo che sia una garanzia per il nostro cliente. E vogliamo anche distinguerci, perché non ci interessa competere sul piano del prezzo, ma sulla qualità. Con Valtra andiamo sul sicuro. Del resto la stessa Kverneland usa spesso e volentieri, sui suoi depliant, trattori Valtra.

■ **Andrea Negrotti**

Contoterzisti alla guida dei nuovi modelli Versu e Direct per 2.000 ore



I contoterzisti Ville-Matti Vuollet, Juho Isopahkala e Juha-Matti Vuollet hanno potuto provare i prototipi dei trattori Versu e Direct per circa 2000 ore. I principali vantaggi: minor consumo di carburante e la maggiore maneggevolezza.

Maneggevolezza senza pari

La Kalajoen Neliveto è un'azienda finlandese che esegue lavori per conto terzi in diversi ambiti, tra cui quello agricolo. La maggior parte del lavoro viene svolta in un allevamento di vitelli da 1.500 capi, ma per oltre un terzo del proprio tempo l'azienda opera come contoterzista per altri clienti. La Kalajoen Neliveto è stata una delle aziende che hanno avuto la possibilità di provare i prototipi dei modelli Versu e Direct.

– Abbiamo totalizzato circa 1.300 ore con il modello Direct e altre 700 con il Versu. Abbiamo usato questi trattori per ogni tipo di lattività, sia agricola sia di altro tipo, spiega Ville-Matti Vuollet.

I trattori sono stati provati nel periodo gennaio-settembre 2008, in condizioni atmosferiche comprese tra i -20°C e i +30°C.

– Li abbiamo usati per spargere circa 25.000 metri cubi di liquame utilizzando botti da 24 metri cubi e una spargitrice di superficie. Abbiamo seminato 400 ettari con una semina-trice diretta da quattro metri, dopo lavorazione con sarchiatrice a dischi. Per il raccolto, abbiamo utilizzato un girafieno andanatore con il Direct a quattro cilindri e un'imbaltatrice al trai-

no del sei cilindri. Tra le applicazioni più semplici c'è stata la macinazione di circa mille tonnellate di cereali con un mulino a martelli, mentre tra le applicazioni più insolite c'è stata la sabbatura di una strada con il Direct a velocità inferiori ai 3 km/h, spiega Juha-Pekka Vuollet.

Poiché i trattori erano dei prototipi, le cabine in un primo tempo erano piuttosto poco sviluppate. L'utilizzo del powershift, ad esempio, non sempre era fluido. Ciò nonostante, la nuova trasmissione non ha mai piantato in asso i conducenti.

Semplice come un Direct

I contoterzisti di Kalajoen Neliveto hanno elogiato l'estrema maneggevolezza dei nuovi trattori. L'azienda ha in organico numerosi conducenti, ma insegnar loro a guidare i nuovi trattori non è stato un problema.

– Persino chi non ha mai guidato un trattore in vita sua può mettersi al volante di un Direct o di un Versu e iniziare a usarlo. Com'è logico, quanto più si impara a conoscere i nuovi trattori, tante più sono le funzionalità utili che si scoprono. Chi ha già una buona esperienza con i Valtra saprà senz'altro sfruttare al massimo tutte le nuove caratteristiche, ha dichiarato Juho IsoPahkala.

Le nuove trasmissioni hanno dato il meglio di sé quando sono state utilizzate in applicazioni che richiedevano un regime costante.

– Il traino delle seminatrici è stato facile come bere un bicchier d'acqua. Il Direct a variazione continua si è comportato in maniera esemplare nel traino di sarchiatrici e pickup.

– L'apparato idraulico da 160 l/min ha permesso di riempire la botte del liquame in pochissimo tempo. Per riempire la botte da 24 metri cubi il nuovo Direct ci ha messo meno del T191 con una botte da 17 metri cubi. Anche al momento dello spunto, con la botte del liquame carica, si è notata una notevole differenza.

– I nuovi comandi in cabina sono ottimi, come pure le lampade H9. E le possibili scelte di guida sono numerose. Ad esempio è possibile controllare la velocità usando l'acceleratore a pedale, l'acceleratore a mano, il commutatore di rapporto o il cruise control.

Gli operatori di Kalajoen Neliveto non hanno utilizzato molto la gamma di avanzamento super ridotta. La maggior parte delle applicazioni sono state eseguite nella gamma C, che automaticamente passa alla gamma D in condizioni di guida su strada.

Anche la frizione turbogunto e l'impianto idraulico assistito, che aumentano automatica-

mente i giri/minuto quando l'apparato idraulico richiede un incremento di potenza, sono stati oggetto di commenti positivi.

– Ci è voluto un po' per imparare a usare l'impianto idraulico assistito, ad esempio a capire che per caricare i rimorchi non è necessario spingere sull'acceleratore: abbiamo dovuto imparare a togliere completamente il piede dal pedale per impedire al trattore di spostarsi in avanti e attivare l'impianto idraulico assistito, spiega Ville-Matti.

Il freno motore regolabile si è dimostrato un'importante funzionalità durante la stagione invernale, quando una frenata energica può creare pericoli di tenuta.

Notevole risparmio di carburante

Uno dei vantaggi più sorprendenti si è rivelato il notevole risparmio di carburante. I potenti motori SisuPower di AGCO sono famosi per i consumi contenuti anche in presenza di carichi pesanti. Per contro, il consumo a vuoto è relativamente elevato.

– Il consumo di carburante, in particolare nel modello Direct a variazione continua, si è rivelato molto più contenuto rispetto a quello dei nostri altri trattori Valtra. Il motore opera sempre al livello ottimale di giri/minuto e il rapporto di cambio è sempre il migliore possibile. Il motore intelligente e l'elettronica della trasmissione pensano a tutto. Durante la guida su strada, il consumo di gasolio del Direct è stato inferiore di oltre due litri rispetto ai modelli Valtra analoghi. E quello che abbiamo provato era un prototipo, ha dichiarato Ville-Matti.

Quanto più inesperti saranno i conducenti, tanto maggiore sarà il risparmio potenziale di carburante. Un guidatore esperto sa come guidare in modo da risparmiare carburante, ma i nuovi modelli si autoguidano in maniera ancor più efficiente del miglior guidatore, anche se in teoria le trasmissioni a variazione continua registrano sempre perdite di potenza maggiori rispetto a quelle interamente meccaniche.

– Le quattro gamme di velocità del modello Direct sono un'invenzione geniale. In effetti, il trattore dispone di quattro trasmissioni a variazione continua, consentendo la selezione della gamma ottimale per il lavoro da svolgere. I trattori dotati di una trasmissione a variazione continua con due sole gamme richiedono dei compromessi, poiché il livello di efficienza ottimale si ottiene quando si guida con due o quattro velocità. Nei modelli Direct è possibile scegliere tra otto velocità ed eseguire quindi quasi tutti i tipi di lavoro a un livello di efficienza ottimale.

■ Tommi Pitenius

Persino chi non ha mai guidato un trattore in vita sua può mettersi al volante di un Direct o di un Versu e iniziare a lavorare.



I trattori utilizzati nel test sono stati impiegati per eseguire un'ampia gamma di lavori in conto terzi in diversi ambiti, tra cui quello agricolo, e in condizioni atmosferiche comprese tra i -25°C e i +30°C.



Nel mantovano il primo modello Versu

Una famiglia di contoterzisti è stata la prima a ordinare un esemplare della nuova gamma

I fratelli Prezzi hanno conosciuto Valtra quasi per caso. Da allora se ne sono innamorati e pochi mesi fa ne hanno comperato un altro: un T202 nero lucente. Lo useranno per l'aratura e i lavori pesanti. "Motore a sbalzo e coppia sono le cose che ci hanno conquistato".

Va in provincia di Mantova il primo Valtra della serie Versu venduto in Italia. Per la precisione, a Ceresara, Pochi chilometri a ovest di Goito. Se lo sono aggiudicato Remo, Enzo e Alfredo Prezzi, tre fratelli contoterzisti arrivati al loro secondo Valtra. Il primo lo hanno acquistato quasi per caso, ma da quando hanno girato la chiave la prima volta, è stato amore. E così hanno deciso di fare il bis.

Il primo Valtra non si scorda mai

– Non avremmo mai pensato di comperare un Valtra: è successo per combinazione, quasi una decisione del destino, ci spiega Alfredo.

Nella primavera del 2008 avevamo bisogno di un trattore. E siccome non ce n'erano di disponibili, il venditore ci ha detto: Perché non provate con un Valtra? Resterete sorpresi". Per noi – continua il contoterzista – è stato un salto nel buio, perché non conoscevamo la macchina, se non per sentito dire. Alla fine però è andata bene.

Tanto bene che i fratelli Prezzi, nel gennaio di quest'anno, ne hanno voluta un'altra. La prima, appunto, della nuova serie.

– Abbiamo già un T131, da 150 cavalli. Ci ha sorpreso soprattutto per l'aderenza. Il motore a sbalzo è il suo segreto. Chiaramente ci si aspettava che fosse bilanciato, ma quando lo vedi sollevare 20 quintali di quadrivomere senza mettere zavorra, fa una certa impressione. Anche le prestazioni del motore sono stupefacenti. Ha una coppia eccezionale: il Sisu rende che è un piacere. E non dimentichiamo



I fratelli Prezzi con Arnaldo Mazzieri, l'agente che ha venduto il primo Valtra nuova serie.

le sospensioni ad aria, fantastiche. Sembra di stare su un'auto, non sul trattore.

La macchina dei fratelli Prezzi ha fatto soprattutto rotopressa, preparazione del terreno e trasporti. Quella in arrivo, invece, sarà destinata ai lavori pesanti.

– Abbiamo scelto un T202 Versu, con cambio powershift. Lo metteremo sotto con l'aratro, ma anche con il ripuntatore. Una macchina da sfruttare, insomma.

Trattore nuovo, marca nuova – o quasi – e colore, manco a dirlo, nuovo. Nella fattispecie, nero metallizzato.

– Siamo stati un po' incerti. Non vorremmo che si sporcasse troppo facilmente. Però nero è bello; si distingue.

Un marchio da far conoscere

Ora che ha conosciuto la qualità dei trattori Valtra, Alfredo Prezzi vorrebbe che tutti gli agricoltori avessero la stessa fortuna.

– È una macchina da far conoscere, ha grandi potenzialità. In tutti i settori. Motore e aderenza, come ho detto, sono fuori discussione. E poi anche il comfort è ottimo; ma non dimentichiamo la razionalità che è stata messa nella progettazione del motore e che semplifica notevolmente le manutenzioni, per esempio. Infine, l'affidabilità. Sono macchine fatte per

lavorare a 20 sotto zero; pertanto meno si rompono e meglio è. Noi su questa cosa dell'affidabilità ci contiamo molto. Perché è vero che ci sono le garanzie, ma quando il trattore è rotto non lavori: e anche se ti pagano la riparazione, ci hai perso comunque. Con Valtra non dovrebbe succedere. Almeno lo speriamo.

■ A. N.

Contoterzisti da sempre

I fratelli Prezzi fanno questo lavoro da quando sono nati. E prima di loro, lo faceva il padre. Sono attivi nella parte alta della provincia di Mantova, dove si fa tanto mais in monocultura, ma anche pomodoro. Gli allevamenti, che pure nel mantovano non mancano, qui non sono tanto diffusi e quindi si produce soprattutto granella. I tre fratelli eseguono ogni tipo di attività agricola: aratura, preparazione e semina. Oltre, ovviamente, alla raccolta.

Valtra Collection

Tradizione e freschezza

La nuova Collezione Valtra 2009-2010, presentata nel novembre scorso, è il frutto di un lungo lavoro iniziato quasi due anni prima del lancio. Per la prima volta, la creazione della Collezione Valtra è stata coordinata da un solo designer professionista, Kaisa Syväsalmi, che vanta un'esperienza pluridecennale nei settori del design e dell'abbigliamento sportivo finlandesi.

Kaisa Syväsalmi, già designer capo dell'azienda finlandese di abbigliamento Halti, ha affrontato con entusiasmo l'incarico di disegnare la nuova Collezione Valtra. L'idea di partenza del suo nuovo progetto è stata quella di creare un abbigliamento funzionale, adatto per qualsiasi clima. Syväsalmi, che ama la vita all'aria aperta, ha voluto presentare uno stile fresco e giovane senza per questo rinunciare alla tradizione nazionale.

I clienti principali della Collezione Valtra sono i proprietari dei trattori e i loro familiari. Un segmento che include giovani agricoltori ma anche persone in età avanzata. Kaisa Syväsalmi ha affrontato a viso aperto la sfida per la creazione di una linea di abbigliamento destinata a più generazioni e ha mostrato una gran voglia di introdurre un tocco giovanile nella collezione.

Un'ispirazione tratta dalla storia e dagli impianti produttivi

Il designer ha cercato l'ispirazione immergendosi nella storia di Valtra e visitando lo stabilimento di produzione dei trattori di Suolahti. Syväsalmi si è mostrata vivamente interessata a interpretare il linguaggio del design Valtra nei nuovi capi. Ad esempio, ha concepito l'idea del capo spalla invernale mentre sedeva in un trattore. La fodera interna richiama gli interni della cabina: viene riprodotto persino il motivo che compare sullo schienale del sedile. L'esterno del capo ricorda invece le linee pulite del trattore.

Una volta selezionati e definiti i prodotti, si è proceduto con la fase successiva del progetto, cioè la pianificazione della produzione. La scelta finale dei materiali è stata operata solo dopo la produzione dei primi capi di prova. Syväsalmi ha partecipato attivamente a questa fase del progetto verificando personalmente i campioni.

Da oltre dieci anni la Collezione Valtra offre alle famiglie abbigliamento e accessori per il lavoro e il tempo libero. Ogni anno le vendite degli articoli sono andate aumentando. La gamma include prodotti Valtra per l'estate e per l'inverno, come pure articoli per il lavoro e il gioco.

Abbigliamento per lavorare e per giocare

Per la prima volta nella storia, i prodotti della Collezione Valtra sono stati indicati con un nome. I nomi rievocano la storia di Valtra, come Tourula, l'abitato che un tempo ospitava la sede principale della società, e Mezzo, un modello classico di trattore.

La collezione si suddivide in tre linee. Valtra Farmer, che include capi e accessori tradizionali, nonché vestiti da lavoro. Valtra Performance, che offre abiti giovani da indossare nei momenti di svago, ivi compreso l'Ilmari, un completo di alta qualità in Goretex ideale in tutti i climi. Valtra Pulling, che consiste in prodotti per gli entusiasti del tractor pulling. La Collezione Valtra include anche accessori, regali e giocattoli.



Il designer della collezione più recente, Kaisa Syväsalmi, ha in passato curato la progettazione di capi per i marchi finlandesi Halti, Luhta e Rukka.

■ Heidi Kämäräinen

Juha Kankkunen Driving Academy



Il quattro volte campione del mondo di rally e agricoltore finlandese Juha Kankkunen gestisce una scuola piloti in Lapponia durante la stagione invernale. Circa 600-700 studenti di tutto il mondo frequentano la scuola per imparare i segreti della guida invernale.



I trattori Valtra protagonisti alla Scuola Piloti di Juha Kankkunen

Per molti anni nel mondo degli sport a motore è girato il detto: "If you want to win, you need a Finn." "Per vincere ci vuole un finlandese". A testimoniare che non si tratta semplicemente di un modo di dire, ci sono le vittorie di Keke Rosberg, Mika Häkkinen e Kimi Räikkönen nel campionato piloti di Formula Uno, nonché le vittorie di piloti (e agricoltori) come Marcus Grönholm, Tommi Mäkinen, Ari Vatanen e, ultimo ma non meno importante, il quattro volte campione del mondo Juha Kankkunen, nel campionato mondiale di rally.

– È naturale che gli agricoltori dimostrino una buona inclinazione per i rally perché sono abituati a guidare per strade di campagna e terreni aperti. Inoltre imparano sin dalla più tenera età una solida etica del lavoro e sono abituati a lavorare con mezzi meccanici. In Finlandia imparano anche a guidare in condizioni di limitata aderenza, spiega Juha Kankkunen.

Juha, che quest'anno spegnerà 50 candeline, iniziò a guidare quando aveva sette anni. Secondo una sua stima, durante la sua carriera rallistica, ha percorso, tra gare, collaudi e allenamenti, due milioni di chilometri. Sono ben poche le persone che possono vantare una simile esperienza alla guida di un mezzo!

– Ad esempio, l'edizione del 1988 della Parigi-Dakar era lunga 16.000 chilometri e la tappa speciale più lunga era di 1.100 chilometri. È facile far salire il conto, in questo modo.

– La tappa più veloce della mia carriera l'ho corsa in Perù, dove coprii 109 chilometri ad una velocità media di 242 km/h. Utilizzammo un cambio con rapporti molto lunghi sulla Subaru Gruppo N con la quale correvamo, perché sapevamo che la maggior parte del tragitto sarebbe stato in autostrada, ha commentato Kankkunen.

Condividere l'esperienza con la Scuola Piloti

Attualmente Juha Kankkunen condivide l'enorme esperienza maturata nel corso della sua lunga carriera al volante, insegnando nella Scuola Piloti Juha Kankkunen. La scuola, che si trova a Kuusamo, nella Lapponia finlandese, è aperta per circa tre mesi durante la stagione invernale. Sulla superficie dei laghi ghiac-

ciati vengono tracciate 16 piste per insegnare agli studenti a guidare a velocità elevate sulle superfici scivolose, senza tuttavia mettere a repentaglio la sicurezza. Per i piloti di rally è disponibile anche un corso speciale.

– Ogni anno la scuola viene frequentata da 600-700 studenti. Tra gli istruttori, oltre a me, sono presenti piloti di rally nazionali e internazionali. Il gruppo privato più numeroso è quello composto dai clienti della Bentley che arrivano alla nostra scuola da ogni angolo del mondo, ci fa sapere Kankkunen.

I clienti della Bentley ovviamente guidano delle Bentley, gli altri solitamente fanno pratica sulle Volkswagen. La flotta di veicoli include modelli sia a trazione anteriore che a trazione integrale, SUV Tiguan e Golf berlina due volumi, trasmissioni automatiche e manuali, motori diesel e benzina e persino una R32 da 250 cavalli. I clienti possono scegliere anche di guidare un'auto da rally Subaru Gruppo N.

– Per la creazione e la manutenzione delle piste utilizziamo due trattori Valtra T191. Dopo ogni nevicata, la neve da spazzare è molta e, a causa delle gomme montate sulle Bentley, le piste devono essere spazzate e pulite ogni mattina, anche se di notte non ha nevicato. I trattori vengono usati anche per estrarre le

auto dalla neve, a volte anche 150 volte al giorno!

In un mese i trattori accumulano oltre duecento ore e lo stesso Kankkunen si ritrova spesso a guidarli. Aprire le piste costituisce un'attività vitale per garantire il giusto raggio alle curve nonché l'idoneità del tracciato per l'insegnamento.

Un T151 per curare la foresta della fattoria

Kankkunen vive nella sua fattoria di Lankamaa, Laukaa, a soli 12 chilometri a sud dello stabilimento Valtra di Suolahti. Quando è impegnato con la scuola nel periodo invernale, i 400 ettari di foresta della sua fattoria vengono curati da un selvicoltore e da un operatore forestale motorizzato.

– Abbiamo anche circa 100 ettari di campi, ma li abbiamo dati in affitto. Un tempo avevamo un allevamento di 120 bovini e 600 suini, ma i campi oggi sono coltivati, ha spiegato Kankkunen.

Il trattore che utilizza per la sua tenuta è un Valtra T151 HiTech, acquistato l'autunno scorso per sostituire un N121 Advance.

■ Tommi Pitenius

Kankkunen ha dato in affitto i campi della sua fattoria, ma cura tuttora 400 ettari di foresta con l'aiuto di un selvicoltore e di un operatore forestale motorizzato. Ogni anno Kankkunen accumula centinaia di ore alla guida dei suoi trattori Valtra.



**Ideale per manutenzioni stradali,
zootecnia e lavori forestali**

Cabine SVC: guardare il mondo senza ostacoli



La cabina SVC rappresenta un'opzione interessante per le aziende agricole, poiché offre efficienza e versatilità maggiori a costi contenuti.

Alla fine di febbraio, in occasione del SIMA di Parigi, Valtra ha presentato la nuova cabina ad alta visibilità laterale o SVC (Side Visibility Cab). Parigi era la sede ideale per questa presentazione, dal momento che trattori Valtra dotati di speciali finestrini laterali integrati sono utilizzati in Francia già da diversi anni.

– Ogni anno, gli agricoltori e i contoterzisti francesi ordinano decine di trattori Valtra Serie 6000, dotati di ampi finestrini laterali integrati. Quando la produzione della Serie 6000 è cessata, abbiamo chiesto a Valtra di sviluppare una cabina con caratteristiche analoghe per la nuova Serie N, ha spiegato **Gregory Fourmont**, responsabile della produzione Valtra in Francia.

Valtra offrirà la nuova cabina SVC non solo in Francia, ma su tutti i mercati dove è presente. Si prevede che gli agricoltori e i contoterzisti fuori della Francia accoglieranno l'innovazione con grande entusiasmo.

– L'accoglienza è stata davvero positiva. I contoterzisti che devono tagliare l'erba ai bordi delle strade, gli agricoltori che devono

dar da mangiare al bestiame e gli operatori forestali che devono eseguire lavori di deforestazione, hanno tutti le stesse esigenze. La cabina SVC rende queste attività più semplici ed efficienti. Persino nel Regno Unito, dove si guida a sinistra, la cabina SVC è l'ideale quando si lavora in retromarcia con gli attrezzi e per ogni altro genere di lavoro all'interno di un'azienda agricola, ha dichiarato **Petri Loukiala**, responsabile di progetto.

Molto più di un semplice finestrino integrato

La cabina SVC offre molto di più di un semplice finestrino integrato. Ad esempio, consente di ridurre l'ampiezza del parafrangente destro. In tal



La visibilità della cabina risulta molto migliore quando il tergicristallo laterale mantiene il vetro pulito.

modo la visibilità risulta migliorata, in particolare se si montano pneumatici sottili o normali.

Il finestrino laterale della cabina SVC è dotato di un tergicristallo che, in caso di pioggia, preserva la visibilità. I pannelli laterali e posteriori sono in policarbonato, un materiale che protegge il guidatore da eventuali pietre o detriti.

Unendo le caratteristiche di una cabina SVC a quelle di una cabina per lavori forestali si ottiene una visibilità impareggiabile sia sui lati sia verso l'alto. Per gli interventi di manutenzione stradale, è possibile combinare la cabina SVC con altre tradizionali funzionalità Valtra, ad esempio pneumatici industriali montati in fabbrica, verniciatura gialla o arancione, caricatore frontale, sollevatore anteriore, comandi per marcia indietro TwinTrac e assale anteriore con sospensioni.



La nuova cabina SVC è l'ideale non solo per i lavori in conto terzi in ambito urbano, ma anche per i lavori nelle aziende agricole e nei boschi.



La cabina Svc 360 offre un'eccellente visibilità laterale e superiore

nessun montante la ostruisce. Il parafango posteriore più sottile migliora anch'esso la visibilità, I pannelli in policarbonato proteggono il guidatore da pietre o detriti

Un comfort maggiore per numerose applicazioni

La cabina SVC è stata progettata tenendo presenti le esigenze dei contoterzisti impegnati nella manutenzione stradale. I vantaggi risultano particolarmente evidenti nella falciatura dell'erba a bordo strada e durante l'impiego di spazzaneve. Tuttavia, la cabina SVC è l'ideale anche per molti altri tipi di lavoro. Durante l'abbattimento e il carico degli alberi, sono richieste un'eccellente visibilità laterale e un'ottima protezione. Per il foraggiamento e la cura del bestiame negli allevamenti, la visibilità laterale e verso il basso è indispensabile. Anche nello sfalcio dell'erba e nell'esecuzione di altri lavori nei campi, la maggiore visibilità offerta dalla cabina SVC rappresenta un innegabile vantaggio.

Per i lavori in conto terzi svolti nelle aree urbane, i trattori risultano generalmente molto più economici rispetto ai macchinari specializzati. I trattori conservano il proprio valore

nel tempo, richiedono una minor spesa per la manutenzione e, come vantaggio aggiuntivo, possono appoggiarsi ad una rete di assistenza migliore. I trattori sono inoltre eccezionalmente versatili, poiché possono essere utilizzati per falciare l'erba lungo i bordi delle strade, spazzare la neve, azionare caricatori frontali, trainare rimorchi, nonché spandere sabbia, raschiare, spazzare e pulire strade, sentieri e passaggi pedonali. E ovviamente possono essere utilizzati per tutti i lavori di un'azienda agricola.

– Prevediamo che le cabine SVC diventeranno molto popolari tra i contoterzisti e tra gli agricoltori che integrano le proprie entrate con lavori in conto terzi. La cabina SVC è un'opzione intelligente, perché non solo non riduce il numero delle normali applicazioni, ma offre anche molte opportunità nuove, ha fatto notare Loukiaia.

■ Tommi Pitenius

SVC – Cabina ad alta visibilità

- Disponibile sui trattori di Serie N HiTech
- Finestrino laterale integrato sul lato destro
- Parafango posteriore sottile sul lato destro
- Pannelli in policarbonato per proteggere il guidatore da pietre o detriti
- Tergicristallo laterale per preservare la visibilità
- Disponibile anche come cabina per lavori forestali
- Ideale per contoterzisti che svolgono lavori in ambito urbano e forestale, ma anche per le aziende agricole

I tecnici danno una mano agli agricoltori -

Lo scorso inverno, in Finlandia, per finalizzare la vendita di un modello dimostrativo, è stato promesso al cliente che per una giornata sarebbe stato aiutato nel lavoro della sua azienda agricola. Di conseguenza, addetti alle vendite, manager finanziari, sviluppatori di prodotto e personale di produzione di Valtra si sono avvicendati nell'esecuzione



Ore
5.50

Partiamo in compagnia del tecnico R&D **Timo Peltola**, dalla sua casa di Saarijärvi. Peltola vive in campagna, a circa 50 chilometri dallo stabilimento Valtra. Sua moglie è cresciuta in quella casa, ma i campi sono stati da tempo dati in affitto. Nel cortile è parcheggiato un Valmet 502 che viene utilizzato per disboscare, spazzare la neve e dissodare il giardino. La moglie di Timo e il loro bambino di 9 anni stanno ancora dormendo. Le due figlie più grandi, invece, vivono già per conto loro. Prendiamo con noi una motosega, una scure, scarponi protettivi e abiti caldi: ci aspetta infatti una giornata di lavoro all'aperto, a preparare legna da ardere.



Ore
8.40

Timo arriva all'azienda casearia di **Eero Hemminki**, nel borgo di Huissi del comune di Ilmajoki. Eero e **Seija** hanno già munto e il sole è sorto, pertanto iniziamo subito a spaccare la legna. Eero possiede circa 80 capi di bestiame, tra cui 28 vacche da latte e diversi tori. La fattoria è stata gestita dalla stessa famiglia sin dal lontano 1709, cioè per 300 anni esatti!

START



Ore
12.00

È l'ora di pranzo. Seija ha passato la mattinata nella stalla ad aiutare una giovenca a partorire, ma ha trovato comunque il tempo per preparare un purè col ragù. Facciamo quattro chiacchiere parlando di Valtra e dell'azienda agricola.



Ore
12.45

Dopo pranzo Timo dà a Eero alcuni consigli sull'impiego e sulla manutenzione del trattore. Il lavoro di Timo è la progettazione degli impianti elettrici, quindi conosce come le sue tasche gli impianti elettrici di tutti i trattori. Scopriamo che l'azienda agricola degli Hemming usa i trattori Valmet da oltre 40 anni, avendo acquistato il primo Valmet, un modello 565, nel 1968.

I dipendenti Valtra al lavoro nelle aziende agricole

di lavori agricoli. Il riscontro è stato positivo per tutti i partecipanti. I dipendenti Valtra hanno avuto la possibilità di confrontarsi personalmente con il lavoro quotidiano degli agricoltori, mentre il cliente ha potuto apprendere molte cose sulle attività della nostra azienda. Ecco la giornata tipo di un collaboratore agricolo Valtra:

Iniziamo a preparare la legna da ardere. La legna è stata trasportata dalla foresta un anno fa e tagliata in ciocchi di circa un metro, che sono stati poi spaccati e accatastati. Il lavoro consiste ora nel tagliarli in tre pezzi e dove fosse necessario spaccare i pezzi più grossi. Il Valtra 900 fa girare la sega mentre un Valtra N141 HiTech con rimorchio aspetta di essere caricato.

Ore
8.50



Ore
9.30



Ore
11.30



Sul rimorchio sono stati caricati circa dieci metri cubi di legna da ardere che vengono poi scaricati nello scantinato della casa attraverso una botola. La legna viene usata per scaldare la casa, l'acqua, il forno e la sauna. Lo scantinato è grande: può contenere fino a 20 metri cubi di legna, oltre a una stufa e a una caldaia da 2.000 litri.

Eero ha un nipotino di 4 anni, **Antti**, che ha una gran voglia di aiutare. La temperatura è appena sotto allo zero e nevica. Così il bimbo si riscalda standosene seduto nella cabina del modello N.

Ore
16.15



Ore
14.30



Nel pomeriggio la cinghia della sega circolare inizia a slittare e la lama a incepparsi. Timo tira fuori la sua motosega e, con grande stupore di tutti, il lavoro continua allo stesso ritmo di prima, quando usavamo la sega circolare.

Tutta la legna è stata tagliata. Un altro carico viene trasportato al magazzino perché lo scantinato è stato già riempito. In totale abbiamo prodotto poco meno di 20 metri cubi di legna. Timo saluta Eero, Seija e il loro gatto. Ci aspetta ancora un lungo viaggio di ritorno nella neve su strade scivolose. Alle 19.30, quando il sole è già tramontato Timo varca la soglia di casa sua, a Saarijävi.

STOP

Motore revisionato in fabbrica

Come nuovo ma molto meno caro

Tutti i motori nel tempo si usurano, perfino un AGCO Sisu Power. Effettuando la necessaria manutenzione, un motore dovrebbe durare circa 15.000 ore nel caso di un trattore e 25.000 ore nelle macchine per selvicoltura e gru portuali; alcuni motori marini SisuDiesel hanno lavorato perfino 70.000 ore. Quando un motore arriva alla fine della sua vita utile, un motore revisionato in fabbrica è la soluzione ideale per rispettare l'ambiente e risparmiare.

– Tutti i modelli prodotti da AGCO Sisu Power sono disponibili come motori revisionati in fabbrica e corredati della stessa garanzia che si applica ai motori nuovi, spiega **Jukka Vappula** di AGCO Sisu Power.

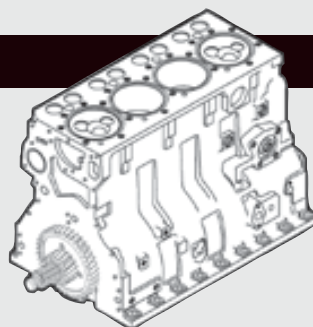
Un team di 15 tecnici nella sede AGCO Sisu Power di Linnavuori si occupa delle revisione di circa 700 motori usati ogni anno. Per i blocchi motore con o senza testata basta un solo giorno, mentre per terminare un motore completo sono necessari 5 giorni. Per i clienti cambiare il motore durante la manutenzione invece di far riparare quello vecchio significa ridurre notevolmente i tempi di attesa.

A volte è possibile riutilizzare solo il blocco motore, dopo le necessarie operazioni di pulizia e revisione. Tuttavia anche le bielle e gli alberi a gomiti possono essere revisionati se rispettano i criteri richiesti per i pezzi nuovi. Tutti i componenti soggetti ad usura invece, quali pistoni, canne dei cilindri, cuscinetti, guarnizioni e componenti mobili sulla testata del motore vengono sempre sostituiti.

I motori revisionati sono equiparabili a quelli nuovi e vengono testati secondo gli stessi criteri. Dopo essere stati riverniciati, questi motori acquistano anche lo stesso aspetto di quelli nuovi. Inoltre in fase di revisione vengono apportate tutte le modifiche previste dai progetti più aggiornati per ciascun modello.

Il prezzo dei motori revisionati è inferiore del 20-40 % rispetto a quello dei motori nuovi. Inoltre i concessionari Valtra, che si occupano in esclusiva della fornitura di questi motori, possono proporre una forma di compenso per il ritiro dell'usato.

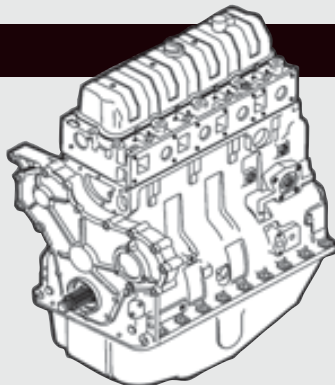
Motori AGCO Sisu Power revisionati



Blocco motore senza testata

Include:

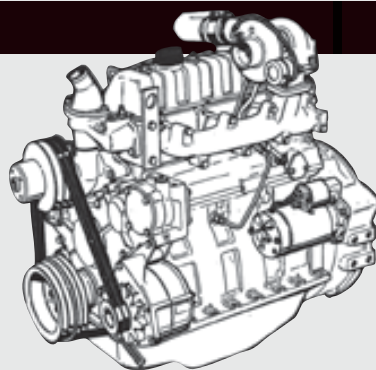
- blocco motore senza testata
- blocco cilindri
- canne dei cilindri
- albero a gomiti
- pistoni e bielle
- valvola di regolazione della pressione dell'olio



Blocco motore con testata

La revisione include, oltre agli interventi precedenti:

- testa del cilindro con valvole
- albero a camme e punteria delle valvole
- meccanismo della valvola
- pompa dell'olio e tubo di aspirazione
- unità di bilanciamento (4 cil.)
- coppa dell'olio (coperchio per il trasporto)
- ingranaggi della distribuzione e scatola



Motore completo

Motore completo, pronto per l'uso!

- realizzato secondo le ultime modifiche progettuali
- dotato di tutti gli accessori necessari
- motore collaudato
- Garanzia 12 mesi o 3.000 ore di funzionamento. I componenti principali godono di una garanzia di 24 mesi o 5.000 ore di funzionamento.

www.agcosisupower.com

Valtra prima scelta per i comuni tedeschi

Sono sempre più numerose le amministrazioni comunali tedesche che utilizzano i trattori Valtra per eseguire un'ampia gamma di lavori in ambito urbano. Negli ultimi mesi, ad esempio, alcuni nuovi modelli sono stati consegnati alle amministrazioni di tre comuni della Germania meridionale.

Stadtwerke Ochsenfurt (KSO): Valtra N101 HiTech



Il Valtra N101 HiTech all'opera mentre falcia l'erba lungo i bordi delle strade.

Era da tempo che i responsabili di KSO, l'azienda comunale di Ochsenfurt incaricata della manutenzione urbana, volevano sostituire il vecchio MB Trac 900. Cercavano un trattore che potesse essere utilizzato in un'ampia gamma di applicazioni, tra cui la manutenzione di parchi e strade nonché dei 330 ettari di foresta comunale. Condizione necessaria per l'acquisto era che il nuovo trattore fosse in grado di usare gli stessi attrezzi impiegati con i vecchi MB Trac e Unimog.

La Spinner di Großrinderfeld ha soddisfatto i requisiti e lo scorso novembre ha consegnato un nuovo Valtra N101 HiTech. Il trattore è dotato di un impianto idraulico frontale montato di fabbrica

ca e di un innesto per PdF frontale. La macchina monta pneumatici forestali ed è provvista di un bracciolo con comandi integrati per il controllo degli attrezzi sollevatore anteriore.

– Una sfida speciale è stata la sostituzione della PdF del nuovo trattore, un'operazione analoga a quella che era stata eseguita sulle vecchie macchine, ha dichiarato **Ludger Heydler**. Per questo motivo, il Valtra N101 HiTech è stato dotato di una piastra d'aggancio fissa per lavori urbani e di una PdF frontale. La piastra d'aggancio è stata poi spostata verso l'alto e quindi a sinistra, per consentire agli attrezzi dell'Unimog di essere collegati al Valtra.

Merkendorf: Valtra N111e



La consegna del trattore nel novembre 2008. Da sinistra verso destra: il capo dello stabilimento Edmund Derr, il sindaco di Merkendorf Hans Popp, Thomas Heiß, Rudolf Heiß e Ludger Heydler.

Quando l'anno scorso ha dovuto scegliere un nuovo trattore da adibire ai lavori di manutenzione urbana, il comune di Merkendorf ha optato per un Valtra N111e. Il trattore è stato fornito dal concessionario locale Landtechnik Heiß. Merkendorf è uno dei 15 comuni che partecipano al concorso "Per un utilizzo sostenibile del territorio nei comuni bavaresi", organizzato dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali tedesco, che consentirà alla regione di utilizzare il termine "regione dell'energia".

Il Valtra N111e, nel suo nuovo colore arancio metallizzato, monta un motore EcoPower da 122

cavalli. Quando opera in modalità Eco, il regime motore scende a 1.800 giri/minuto senza però incidere sulla potenza erogata. Parallelamente, il consumo di carburante viene ridotto del 20 % e il livello di rumorosità di 4-5 decibel. Inoltre, la velocità del pistone scende del 20 %, aumentando in misura proporzionale la vita.

L'EcoPower migliora l'efficienza dell'N111e, tutela l'ambiente e migliora il comfort del conducente. In altre parole, è il trattore ideale per aiutare Merkendorf a centrare i propri obiettivi.

Großheubach: Valtra N121 HiTech personalizzato



Da sinistra verso destra: il sindaco Günther Oettinger, Harald Scherer, Ludger Heydler, Meinrad Lebold e Reinhold Zipf.

L'anno scorso la Spinner di Großrinderfeld ha consegnato un Valtra N121 HiTech anche alla città di Großheubach. Sostituisce un vecchio e viene utilizzato con un tosaerba frontale, uno spandilettame anteriore e posteriore, uno spazzaneve e uno spargisale.

Le specifiche del trattore sono esattamente quelle indicate dal cliente. Per esempio, colore giallo e assale anteriore ammortizzato, EcoSpeed e sospensioni per cabina, sollevatore anteriore e PdF frontale, aria condizionata, sistema pneumatico ad aria compressa e copertoni industriali

Nokia. Grazie al joystick integrato nel bracciolo del conducente, l'uso dello spazzaneve è semplice e la potenza erogata rende facile il controllo dello spargisale.

La decisione di Großrinderfeld di acquistare un nuovo trattore Valtra è stata determinata dalla possibilità di specificare le caratteristiche di fabbrica e, soprattutto, dalla soddisfazione dell'amministrazione comunale per esempio, il servizio fornito da Valtra e dal suo partner commerciale, Spinner.

■ Astrid Zollikofer

Robert Gruber (ex Fendt) a capo della nuova struttura

“L’obiettivo è creare la miglior rete di vendita del mercato italiano”

Una nuova struttura, nata apposta per rafforzare la rete di vendita, ascoltare i bisogni degli agricoltori, i problemi dei concessionari e cercare di risolvere gli uni e gli altri. Per avere la miglior rete di concessionari del mercato. È la sfida che il gruppo AGCO ha deciso di lanciare creando un nuovo servizio interno, interamente dedicato al rapporto tra dealer e cliente. A capo della task force italiana, unica per tutti e quattro i marchi, è stato messo **Roberto Gruber**, già direttore marketing per Fendt Italia. Un volto noto in AGCO, insomma, e assieme un buon conoscitore del mercato e delle sue incognite.

Lo abbiamo intervistato, per capire come intende muoversi e, soprattutto, che impostazione intende dare al settore per il marchio Valtra.

Diamo per fatti i complimenti e passiamo subito al sodo. Una nuova categoria, con competenza su tutti i marchi del gruppo. Una bella scommessa.

– Non soltanto tutti i marchi, ma anche tutti i reparti, perché ricambistica, assistenza, settore vendite e AGCO Finance sono in maggiore o minor misura cross-brand e in parte dipendono da noi. Una sfida, certamente, ma è proprio la voglia di cimentarmi in qualcosa di nuovo che mi ha fatto accettare. E un obiettivo ambizioso: avere la miglior rete di vendita per qualità e professionalità ci spiega Gruber.

Non male. Come pensate di arrivarci?

– Primo passo: capire le aspettative dei clienti. Secondo: rispondere a queste aspettative e, se possibile, andare anche oltre. Terzo: potenziare la formazione dei concessionari con corsi di carattere generale, dove si parli di tecnica di vendita o gestione del servizio post-vendita, per esempio.

Capire quel che vuole il cliente è il sogno di ogni venditore. Come pensate di farlo?

– Abbiamo uno strumento importante, attivo da tempo: un questionario che sottoponiamo a tutti i nostri clienti. È in due fasi: appena acqui-



Roberto Gruber, nuovo responsabile italiano del settore Dealer Development.

Nasce il coordinamento tra le concessionarie AGCO

stata la macchina, per capire il livello di soddisfazione verso l’operato del venditore, e un anno dopo l’acquisto. In quest’ultimo caso, chiediamo informazioni soprattutto sull’assistenza e così abbiamo anche un’informazione di massima sull’affidabilità delle nostre macchine.

Risultati?

– Interessanti. Intanto abbiamo un livello di soddisfazione abbastanza alto. Qualche concessionario arriva al 100%. Come si può immaginare, non è un risultato da poco. Siamo qui per migliorare le cose, ma è importante dire che si parte da uno standard già piuttosto elevato.

Parliamo di Valtra, che ha una rete di vendita in buona parte da ricostruire. Come intendete muovervi?

– Per prima cosa, bisogna dire che le decisioni sono collegiali e coinvolgono naturalmente i vertici di Valtra Italia. Ci si siede attorno a un tavolo e si cerca di capire cosa è meglio fare. Questo anche perché, con tre marchi di trattori su gomma, bisogna stare attenti a non creare contrapposizioni. Bisogna far crescere tutti senza danneggiare nessuno. Il significato di una struttura come quella di cui stiamo parlando è anche questo.

Dunque prospettive di crescita anche per la rete Valtra?

– Senza dubbio. In passato Valtra era sola su un mercato aggressivo e affollato. Oggi è supportata da un gruppo importante, il terzo nel mondo per fatturato. Questo cambia decisamente le cose. Valtra ha una sua specificità, come tutti gli altri marchi AGCO. È importante valorizzarla per farla rendere al meglio.

Siamo in un momento di crisi e anche i concessionari se ne accorgono, ovviamente. Da alcuni di loro (vedi pagina 5, ndr) arriva una sollecitazione: non lasciamo soli i clienti. AGCO Finance è chiamata direttamente in causa, insomma.

– Capisco benissimo il problema. La crisi esiste e uno dei suoi aspetti più drammatici è proprio l’accesso al credito. AGCO Finance sta effettivamente studiando qualche contromisura per questa situazione, tenendo conto del fatto, però, che deve muoversi secondo una logica bancaria. Non può dare soldi a tutti, insomma. Ma certamente farà ogni sforzo per andare incontro alle esigenze dei nostri clienti.

■ A. N.

Eima e Sima: doppio successo targato Valtra



Matteo Tarabini racconta le due manifestazioni viste dal nostro stand. Grande affluenza a Bologna, molto interesse a Parigi. E tanti contatti per ampliare la rete di vendita italiana con nuove concessionarie.

Due fiere, un'atmosfera molto diversa. Facce preoccupate all'Eima di Bologna, euforia – anche se con un velo di incertezza – al Sima di Parigi. Facce che riassumono alla perfezione due realtà di mercato contrapposte. Stagione negativa per l'Italia, causa il crollo dei cereali prima ancora della crisi economica generale. Apprensione per il futuro ma grande soddisfazione in Francia, dove si è riduci da una stagione di immatricolazioni senza precedenti nella storia. Chiediamo qualche impressione sui due eventi – comunque tra i principali del settore – a Matteo Tarabini, direttore commerciale di Valtra Italia.

Cominciando, in ordine di tempo e di interesse, da Bologna.

– Dobbiamo scindere: la valutazione della fiera e della situazione generale è una cosa, l'Eima di Valtra un'altra. Noi, infatti, presentavamo i nuovi trattori: trasmissione con cambio Powershift e variazione continua e in più la nuova serie S da 370 cavalli. Ovvio che attorno al nostro stand ci fosse affollamento.

Dunque, per Valtra un'Eima di successo.

Indubbiamente. Di sicuro successo, anzi. Abbiamo avuto moltissimi visitatori. Potenziali clienti, ma anche tanti possibili o probabili concessionari.

Aziende già avviate che si sono offerte per le aree in cui ancora non siamo coperti. Dal momento che stiamo cercando di costruire una rete di distribuzione capillare ed efficiente, non potevamo chiedere di meglio.

Le ragioni di questa attenzione?

Principalmente, la nuova gamma di macchine. Non avevamo mai presentato un'offerta tanto completa. Oggi siamo in grado di coprire tutti i settori, con trattori di eccellente qualità ed estremamente aggiornati. Questo ha ovviamente una certa eco presso i potenziali concessionari, oltre che presso i possibili clienti.

Parlando di Eima in generale, invece?

Diciamo che si sentiva la crisi. Anzi, si vedeva nelle facce di chi era lì. Il momento non è positivo. Tanti che stavano programmando un investimento preferiscono aspettare. Le immatricolazioni del 2008 sono state poche e il 2009 non è migliore. C'era in giro poco entusiasmo, insomma.

Tutto il contrario di Parigi.

Infatti. Là si sentiva ancora l'euforia per un 2008 che passerà alla storia. Un andamento in totale controtendenza rispetto a quello generale. Naturalmente questo ha il suo peso, anche se c'è comunque una certa ansia per il futuro.

E Valtra, in Francia come si è comportata?

Bene. Ovviamente abbiamo ripresentato le nuove macchine, ancora una volta con note-

vole successo di pubblico. Bisogna dire che in Francia abbiamo anche una situazione diversa. Copriamo un segmento che vale circa 2.400 macchine l'anno, con un marchio già consolidato. Qui in Italia è tutto da costruire, o quasi. Ma siamo partiti con il piede giusto; ce la faremo anche noi.

Tornando all'Eima: come giudica la prima edizione della fiera in versione biennale?

Molto bene. C'era tanto pubblico. Nonostante la situazione difficile, i visitatori erano più delle scorse edizioni. In questo senso, aver saltato il 2007 ha avuto il suo peso. Credo che la biennialità sia la scelta giusta. Intanto ci adeguiamo a manifestazioni importanti, come Agritechnica. Inoltre per i costruttori una fiera annuale è difficile da affrontare, perché non sempre si ha il nuovo modello per riempire lo stand.

Ma nell'epoca di Internet hanno ancora senso le fiere? O si può trovare di più con qualche click sul computer dell'ufficio?

Toccare le macchine con mano ha ancora il suo fascino. Certo, i tempi sono cambiati. Oggi arrivano visitatori che quasi ne sanno più dei venditori. Chi vuole ha tanti di quegli strumenti per informarsi che può diventare un esperto in poco tempo. Ma anche il più accanito navigatore, se è appassionato di trattori, non rinuncia all'emozione di salirci sopra.

■ A. N.



Caldo in vendita

Per ottenere il massimo rendimento l'azienda agricola di Denton Park utilizza un sollevatore telescopico per caricare un piano a rulli e garantire un costante apporto di legna alla. Il cippato può essere quindi caricato su rimorchi o trasportati in magazzino con mezzi pneumatici.



Il Denton Park Estate è un'azienda di 1.000 ettari a nord di Ilkley, nello Yorkshire (Regno Unito). Dopo aver ceduto i suoi 300 capi e abbandonato la produzione del latte, George Bush, il capo dell'azienda, aveva bisogno di un'attività sostitutiva.

Una scelta evidente, cioè l'aumento a 150 capi della mandria di vitelli, è stata una scelta indovinata e anche il gregge di 1.500 pecore genera ancora dei buoni ritorni. Ma che ne è stato dell'idea di vendere il caldo?

Il Denton Park Estate fa parte dell'N G Bailey Group, specializzato in apparecchiature meccaniche ed elettriche, e la sede principale dell'azienda si trova nella storica casa padronale di Denton Manor. Fu qui che, alcuni anni fa, nacque un'attività nuova sia per N G Bailey che per l'azienda agricola: la produzione di calore da cippato.

Un ritorno nel giro di quattro – cinque anni

In parole povere, sebbene l'installazione di una caldaia a biocombustibile costi più dell'installazione di una caldaia convenzionale a gas o gasolio, la differenza nei costi di riscaldamento è pari al 50 % circa, calcolando che all'epoca i costi erano nell'ordine delle 0,03 sterline al kW/h per il gas e delle 0,017 sterline al kW/h per la legna. Il ritorno sul maggiore investimento sarebbe stato ottenuto nell'arco di quattro

o cinque anni, a fronte di una vita utile della caldaia di circa 25 anni. Quelle cifre sono oggi ancor più significative, essendo i costi passati a 0,06 sterline al kW/h per il gas e a 0,03 sterline al kW/h per il cippato.

Il vantaggio finanziario del cippato come biocombustibile è evidente agli occhi di tutti e la joint venture nata da N G Bailey e Denton Park Estate – dove Bailey fornisce ai clienti gli impianti di riscaldamento e l'azienda agricola il carburante – va rafforzandosi sempre più. Se ne servono edifici commerciali e ricreativi, ma anche tante utenze domestiche.

Cippato da foreste sostenibili

Ma la legna da dove viene? Ce lo spiega lo stesso George Bush.

– L'azienda agricola produce una certa quantità di legna, ma la maggior parte l'acquistiamo nel raggio di 50 chilometri.

Si tratta di legna di alta qualità che in altre circostanze verrebbe destinata alla produzione di cippato.

Il responsabile di quest'attività, all'interno dell'azienda, è James Bush.

– Il sistema è concepito per essere gestito interamente sfruttando le foreste sostenibili. Collaboriamo con Ted Downs, un consulente forestale. Ted organizza l'abbattimento e l'asporto (principalmente con un Valmet) il trasporto dei tronchi alle nostre basi e il succes-

sivo rimboschimento. L'intero processo è stato certificato dalla FSC e questo ci consente di indicare ai clienti l'origine del cippato che tengono in magazzino.

I tronchi vengono lasciati stagionare dai nove ai dodici mesi. In condizioni ideali, il contenuto di umidità dovrebbe scendere a circa il 25–30 %. Tuttavia, siccome una volta convertita in cippato la parte più asciutta rischia di riassorbire umidità, è consigliabile eseguire l'operazione solo appena prima della consegna. Un secondo motivo è il trasporto: a parità di peso, il volume del cippato è notevolmente maggiore rispetto a quello dei tronchi e questo contribuisce a far lievitare i costi. Dalle 700 tonnellate del primo anno di operazione, le vendite sono passate alle 1.700 dell'anno in corso e si prevede che entro il 2010/11 raddoppieranno.

– Sebbene una parte delle nostre vendite sia stagionale, riforniamo anche infrastrutture, come ad esempio le piscine, che necessitano di riscaldamento per l'intero arco dell'anno, spiega James.

– Siccome la maggior parte degli impianti di riscaldamento dei nostri clienti è progettata e installata da N G Bailey, riceviamo con buon anticipo l'avviso di prepararci all'ordinazione. Ci teniamo inoltre in stretto contatto con il Corpo Forestale per quanto riguarda gli approvvigionamenti futuri e non pare possano presentarsi problemi in merito.

L'affidabilità e il comfort del Valtra TwinTrac

Ecco com'è organizzato il lavoro. Ma per svolgerlo che cosa ci vuole? L'azienda agricola calcola il costo della produzione del cippato separatamente ed utilizza macchine Valtra: un T150 e un T130 per trainare i rimorchi e un S280 per azionare la cippatrice. "Non usiamo più i trattori per consegnare il cippato, a meno che la consegna non si svolga proprio davanti alla casa padronale. Se si considera la complessità delle norme relative al transito stradale dei trattori in caso di impiego non agricolo, le notevoli distanze coinvolte ed il fatto che N G Bailey dispone di una flotta di camioncini con rimorchio, si è trattato di una scelta saggia.

– La prima volta che Denton Park ha provato un Valtra è stato quando un'altra delle nostre macchine si è rotta: Guy Tractors di Skipton ci ha prestato una macchina e da allora siamo diventati dei fan. Qualsiasi problema incontrato è stato subito risolto.

Perché avete scelto un S280?

– Per un commercio di cippato di questo volume avevamo bisogno di una cippatrice di grosse dimensioni, spiega James Bush.

– Abbiamo valutato con precisione che cosa ci serviva e dopo lunghe ricerche la nostra scelta è caduta su una macchina tedesca, la Heizohack 800.

Considerate le potenze richieste che, a seconda del materiale si aggirano attorno ai 300 CV, si potrebbe pensare che con i suoi 280 CV l'S280 operi al limite delle proprie capacità. Ed invece, grazie all'elevata coppia erogata dal motore SisuDiesel, la bocca da 80 cm della truciolatrice macina qualsiasi cosa venga introdotta.

– A parte l'affidabilità di Valtra, desideravamo anche un trattore con una guida reversibile, un TwinTrac, spiega James.

– La cippatrice è dotata di una gru e l'azionamento dalla posizione retroversa risulta facile e, soprattutto, comodo. I principali operatori sono i fratelli Andrew e Richard.

Funzionando a pieno regime, la cippatrice può macinare oltre 25 tonnellate di prodotto in un'ora. Nel processo, il trattore registra un consumo di carburante compreso tra i 30 e i 50 litri. È interessante notare che, sebbene la macchina disponga di una gru per alimentarsi dalla catasta, la squadra di Denton ha progettato e costruito un "piano di alimentazione". Il piano viene caricato dalla catasta utilizzando un sollevatore telescopico, mentre la gru viene impie-



La squadra Bush per la produzione cippato, a Denton – George Bush (centro) con James Bush (destra), Richard Bush (sinistra) e Andrew (seduto).

ta solo per tenere la cippatrice in funzione al massimo regime.

Ma l'impiego di un altro operatore e di un'altra macchina non rappresentano una spesa inutile?

Secondo George Bush, no.

– Il rendimento extra compensa abbondantemente la spesa. Il cippato può essere trasportato con mezzi pneumatici all'interno di ex stalle che fungono da magazzini. Oppure vengono caricati su appositi rimorchi per la consegna. Questi rimorchi sono moduli convertibili che offrono ai clienti due possibilità: lo scarico del cippato in una tramoggia oppure il distacco e posa a terra del modulo con successivo allacciamento al sistema di.

Spazi di crescita illimitati

Anche se alcuni clienti richiedono combustibile per il riscaldamento persino d'estate, è evidente che la produzione di cippato non procede sempre a pieno ritmo. E allora com'è possibile utilizzare il Valtra S280 sull'intero arco dell'anno? James e George stanno ampliando la pro-

duzione creando una seconda unità ad una certa distanza da Denton. I tronchi vengono consegnati in quel sito, stagionati, trasformati in cippato e quindi immagazzinati.

– In questo modo sfrutteremo al meglio il nostro investimento senza compromettere l'etica ambientale o la redditività con percorsi di consegna lunghi e dispendiosi.

Quali inaspettate opportunità economiche si sono presentate al team? Tanto per cominciare ha iniziato a ricevere richieste di cippato per altri impieghi, ad esempio per le piste di galoppo (una richiesta frequente). Inoltre, il prodotto Denton Park ha conquistato la reputazione di prodotto di alta qualità, attirando anche alcuni clienti molto lontani da Ilkley.

Sono inoltre sempre più numerose le strutture multiple con un'unica centrale termica. Una di queste conta 23 abitazioni. Ciascuna unità è dotata di un misuratore di calore e caricata di conseguenza. Per queste strutture viene utilizzato un grande serbatoio per l'accumulo di acqua calda. Ciò consente di garantire la presenza costante di abbondante acqua calda anche nelle ore di punta (ad esempio la mattina, quando tutti fanno la doccia), senza richiedere l'impiego di un'enorme caldaia. Una caldaia utilizzata in maniera ottimale su base costante risulta molto più efficiente.

A quanto pare, diversificare nella produzione del cippato da riscaldamento si è rivelata una scelta vincente, ma gli sviluppi di questa attività indicano che c'è ancora molto da imparare e che i margini di crescita sono elevati.

■ Roger Thomas



I tronchi vengono accatastati e lasciati asciugare per almeno 12 mesi presso le strutture dell'azienda agricola.

Con Valtra oltre l'ostacolo

Ha soltanto 14 anni, ma è già una speranza dell'equitazione italiana. Una giovane promessa che gareggia in tutta europa con i colori Valtra.

Lei è Martina Tarabini, figlia del direttore commerciale di Valtra Italia. Da ormai 4 anni si dedica con successo all'equitazione e ha già ottenuto piazzamenti di rilievo in importanti concorsi ippici. Categoria juniores, ovviamente, ma basta vederla in queste foto per capire che la classe non manca. Da questo dato di fatto a una sponsorizzazione del marchio Valtra, il passo è stato naturale quanto un abbraccio padre-figlia. E così Martina da qualche tempo salta con il sottosella marchiato di rosso e grigio, portando Valtra, assieme al cuore, oltre l'ostacolo.



Una macchina d'epoca **BM-Volvo T 800**

In Svezia, negli anni '60, le crescenti dimensioni delle aziende agricole generarono una domanda di trattori più potenti. I grandi trattori americani d'importazione iniziavano a diffondersi sul mercato svedese e naturalmente anche BM-Volvo voleva mettere le mani su una fetta del mercato. Fu così che nel 1966 la società lanciò il suo primo trattore a sei cilindri. Il trattore venne progettato completamente ex novo poiché il modello precedente, il T 470 Bison, era ormai obsoleto, specialmente in materia di trasmissione ed apparato idraulico.

Il T 800 era azionato da un motore diesel Volvo D 50 a sei cilindri da 5,13 litri, con un alesaggio di 95,25 ed una corsa di 120 mm. Il motore sviluppava 106 CV SAE e 97,3 CV di PdF. La coppia nominale era di 336 Nm alla velocità di 1.400 giri/minuto. Nei collaudi ufficiali, il trattore fu in grado di arare circa un ettaro l'ora.

La trasmissione era completamente nuova. Nei modelli di serie offriva quattro marce avanti più retromarcia (4+R), che potevano essere raddoppiate a 8+2R con un multipli-

catore. Alcuni ingranaggi erano sempre innestati, ovvero una parte delle ruote dentate era sempre a contatto. In tal modo i cambi di marcia risultavano più facili. Il trattore utilizzava freni a disco a secco. La PdF disponeva di una o due velocità. Per entrambe le velocità della PdF 540/1000 era presente un innesto.

La potenza di sollevamento idraulica era all'inizio pari a 2.000 chili, ma quando i mercati di esportazione – specie la Francia – richiesero una maggiore potenza per la manovra degli aratri semplici, a 2.360 chili. In Svezia, al contrario, erano più diffusi gli aratri che richiedevano una potenza minore.

Forse la caratteristica principale del nuovo modello era rappresentata dal suo aspetto che testimoniava la potenza, la qualità e le tradizioni. Persino il motore Volvo era dipinto nel colore verde scuro di BM. Il progetto si rivelò estremamente riuscito e lo stesso stile venne mantenuto nei nuovi modelli per buona parte degli anni '70. La cabina era molto avanzata per l'epoca e offriva all'operatore uno spazio molto ampio. All'inizio, BM-Volvo non produceva direttamente la cabina dei T 800, ma le faceva fabbricare dalla Hara. Il trattore era reso più maneggevole dal servosterzo.

La linea venne ampliata nel 1969 con l'introduzione dei modelli turbocompressi T 810 e T 814. Entrambi erano azionati da un motore Volvo TD 50 a sei cilindri turbocompresso. Volvo aveva iniziato ad usare motori turbocompressi sui camion già nel 1954, ma l'impiego sui trattori era un'innovazione in Europa. La trazione a quattro ruote motrici era già diffusa in Europa, ma BM-Volvo fu la prima a combinare questa funzionalità ad un motore turbo. In seguito sul T 810 venne montato un powershift Trac Trol e il motore venne sostituito con un Volvo TD 60.

■ Hannu Niskanen

Il BM-Volvo T 800 pesava 4.900 kg, aveva un interasse di 2.655 mm e pneumatici 18.4-34. In totale vennero prodotti 4.600 esemplari del T 800, oltre ai modelli turbocompressi T 810 (in 3.550 esemplari) e T 814 (in 1.647 esemplari), presentati nel 1969.



Valtra
Via Nicola Sasso 14
12045 Fossano -CN
Tel. 0172 636669
www.valtra.it

Novità per l'intera famiglia

Potete trovare i prodotti della collezione
sul negozio virtuale Valtra all'indirizzo
www.valtra.com, oppure presso il vostro
concessionario Valtra.

Collection
2009-2010



www.valtra.com