

Valtra Team

RIVISTA PER I CLIENTI VALTRA

2 | 2011

+

Novità

Serie N cambia muso e motore

pagina 3

+

Reportage

In cooperativa il primo Serie S

pagina 10

+

La telemetria AGCOMMAND

Controlla il lavoro su internet

pagina 12



NUOVE TECNOLOGIE

**SCR AIUTA
PORTAFOGLIO
E AMBIENTE**

pagina 6

EDITORIALE



Nuovi funzionari e nuovi trattori **LA FAMIGLIA CRESCE**

Amici lettori,

Bentrovati a tutti voi sulle pagine di Valtra Team.

Inizio queste righe dando il benvenuto nella nostra famiglia a **Massimo Gilli**, che dallo scorso mese di marzo è entrato nel nostro staff con l'incarico di Area Manager. Il suo prezioso contributo sarà sicuramente determinante per la crescita, lenta ma costante, del nostro marchio sul territorio nazionale. A lui, dunque, i migliori auguri di buon lavoro.

Come sempre, vi offriamo un numero ricco di spunti interessanti: novità e approfondimenti provenienti direttamente dalla Finlandia, ma anche aggiornamenti che riguardano il nostro Paese; per esempio, l'arrivo dei primi Serie A e Serie S di nuova generazione.

Leggendo queste pagine avrete dunque la possibilità di saperne di più sulle ultime macchine introdotte sul mercato; macchine che, ne siamo certi, troveranno il vostro gradimento.

Vorrei inoltre ringraziare tutti coloro che in questi primi quattro anni di attività diretta sul territorio Italiano ci hanno premiato e pubblicizzato e che con noi condividono i meriti della crescita del marchio e della nostra rete di vendita.

Da ultimo, colgo l'occasione per augurare a tutti voi un Natale sereno e un 2012 ricco di gioia e soddisfazioni.

Matteo Tarabini

06

La tecnologia SCR garantisce risparmi di carburante



10



14



20

IN QUESTO NUMERO:

- 03** Nuove motorizzazioni per le macchine della serie N
- 04** News
- 05** Il marchio cresce
- 06** Risparmio con la tecnologia SCR
- 10** Un serie S "cooperativo"
- 12** Telemetria: la soluzione per la gestione delle grandi aziende
- 14** Il doppio serbatoio non è un problema
- 15** Serie A: perfetto per la semina
- 16** La serie T nel mondo degli olii essenziali
- 19** I trattori Diesel favoriscono l'export in Valmet
- 20** Vendo Valtra - voglio la qualità
- 22** I colori del mondo Valtra
- 23** Valtra Collection
- 24** La gamma



03

Il più potente trattore a quattro cilindri

Innovazione

N163

Restyling al muso, ma anche nuovi motori

LA SERIE N CAMBIA FACCIA

A partire dal prossimo anno, la Serie N di Valtra sarà equipaggiata con nuovi motori SCR. Inoltre, la parte frontale dello chassis è stata riprogettata, rinnovando completamente l'aspetto del muso.

La tecnologia dei motori SCR riduce i consumi di carburante del 5-10 %, con un risparmio di circa il 5 % al netto del costo della soluzione acquosa di urea AdBlue. Inoltre, il sistema SCR estende la vita del motore, riduce la necessità di raffreddarlo e contribuisce alla salvaguardia dell'ambiente.

Grazie al nuovo disegno dello chassis, gli pneumatici hanno inoltre un maggior angolo di rotazione, riducendo considerevolmente il raggio di sterzata. Il caricatore frontale e il sollevatore anteriore integrati rendono la Serie N ancora più versatile dei modelli precedenti. E le nuove luci migliorano la sicurezza in condizioni di scarsa visibilità.

- Luci a corto e lungo raggio
- Gli pneumatici anteriori girano di più
- Sollevatore anteriore e caricatore frontale integrati
- Visibilità eccellente
- Fino a 171 CV con power boost

News



Investimenti su più fronti Migliora l'assistenza

I negli ultimi cinque anni Valtra ha investito oltre 50 milioni di euro in progetti per lo sviluppo dei prodotti. Di conseguenza, la gamma di modelli Valtra è stata completamente rinnovata, iniziando una tendenza destinata a continuare. I trattori più recenti offrono un piccolo assaggio dei nuovi modelli che andranno a rinnovare la gamma Valtra negli anni a venire.

Negli ultimi anni lo stabilimento di Suolahti ha subito interventi di modernizzazione con investimenti per decine di milioni di euro. Attualmente è in fase di pianificazione un ulteriore investimento di 23 milioni di euro per la costruzione di un nuovo reparto di verniciatura e per la modernizzazione della parte iniziale della catena di montaggio. I nuovi impianti di produzione permetteranno un ulteriore aumento della produttività, con una riduzione dei tempi di attesa e un miglioramento dell'efficienza in termini di costi. Grazie agli interventi di modernizzazione sullo stabilimento, Valtra sarà in grado di servire i clienti su base più personalizzata. Ad esempio, sarà possibile montare in fabbrica una gamma più estesa di attrezzature forestali.

Gli investimenti di AGCO interessano anche i sistemi ERP, i sistemi informatici e i metodi di lavoro. Nell'ambito di questo progetto, lo stabilimento di Suolahti svolge un ruolo pionieristico. Negli ultimi diciotto mesi, sono state circa cento le persone che si sono dedicate a questo progetto a tempo pieno. Questo investimento, che supera i 20 milioni di euro, mira a migliorare la produttività di Valtra e a sviluppare ulteriormente la collaborazione all'interno della AGCO corporation.

Nei prossimi anni, gli agricoltori e i contoterzisti potranno notare i risultati di questi importanti investimenti sotto forma di migliore assistenza e di maggiore possibilità di specificare le caratteristiche desiderate per i propri trattori. Da più di 20 anni Valtra produce trattori esclusivamente in base alle esigenze dei singoli clienti. I nuovi investimenti consentiranno a Valtra di aumentare ulteriormente il proprio vantaggio sulla concorrenza.

LA NUOVA GENERAZIONE DELLA SERIE S

La Serie S è arrivata alla terza generazione, come indica l'ultimo numero di designazione del modello. I nuovi modelli sono gli S233, S263, S293, S323 e S353.

La gamma adotta motori SCR, con una soluzione acquosa di urea AdBlue, che viene nebulizzata nello scarico per ridurre le emissioni nel convertitore catalitico. Anche la coppia motore è stata incrementata, mentre la rumorosità in cabina è stata ridotta a 70 dB. Il nuovo serbatoio carburante da 630 litri estende l'autonomia, mentre il volume del serbatoio AdBlue è stato aumentato a 60 litri.

I nuovi convertitori catalitici sono posti all'interno del tubo di scarico, caratterizzato da un nuovo design ovale che assicura una buona visibilità. I modelli S353 e S323 montano di serie un assale anteriore per impieghi pesanti, disponibile in opzione anche sui modelli più piccoli della Serie S.

VALTRA È DIVENTATO IL TRATTORE UFFICIALE DI SANTA CLAUS

Il tema di Santa Claus verrà introdotto nei trattori

Valtra e in tutte le attività di marketing con l'avvicinarsi delle prossime festività natalizie. Come Valtra, anche Santa Claus è nato in Finlandia.



Internet: valtra.it

Valtra Team

Direttore responsabile Hannele Kinnunen, Valtra Inc., hannele.kinnunen@valtra.com **Coordinamento editoriale** Tommi Pitenius, Valtra Inc., tommi.pitenius@valtra.com **Redazione** Bogdan Rachwal, AGCO Sp. z o.o., bogdan.rachwal@valtra.com // Siegfried Aigner, Valtra GesmbH, siegfried.aigner@valtra.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 // Astrid Zollikofer, AGCO Deutschland GmbH, GB Valtra, astrid.zollikofer@valtra.com
Editore Valtra Oy Ab, Valmetintaku 2, 44200 Suolahti **Coordination** Medita Communication Oy
Impaginazione grafica Juha Puikkonen, InnoTyöverkko Osk **Stampa** Forssa Print 2011
Fotografie Archivio Valtra quando non diversamente menzionato



Valtra is a worldwide brand of AGCO



Mercato

IL MARCHIO CRESCE E SI FA CONOSCERE

Se guardiamo ai dati di vendita per la fascia sopra i 100 cv, il successo di Valtra è senza sbavature. Sintomo che gli agricoltori iniziano a riconoscere la nostra offerta di qualità. E con i nuovi concessionari la distribuzione diventerà più capillare

TESTO MATTEO TARABINI • IMMAGINI ARCHIVIO VALTRA

Si avvicina la fine del 2001 e, come ovvio, è tempo di bilanci un po' in tutti i campi, non escluso quello dei trattori. Pertanto, cerchiamo di fare il punto su quello che è stato l'andamento generale del settore e, più nello specifico, del nostro marchio.

A fronte dei contributi sulla rottamazione concessi alla fine del 2010, le immatricolazioni dei primi otto mesi dell'anno hanno registrato un aumento delle vendite pari 6,6%. È evidente che questo dato è dovuto principalmente alle consegne delle macchine che hanno potuto usufruire dei benefici statali.

In questo contesto, anche il marchio Valtra ha beneficiato di questa opportunità, registrando un andamento estremamente positivo. Ancor più se consideriamo non l'intero mercato italiano, fatto all'incirca da 24mila macchine, ma il segmento in cui Valtra è presente con i suoi modelli, ovvero quello che va da 100 a 370 cavalli. In quest'ottica, il buon risultato di Valtra diventa eccellente; segno evidente che gli agricoltori stanno iniziando a recepire le caratteristiche dei nostri prodotti.

In futuro potremo fare anche meglio, tenendo conto che durante gli ultimi diciotto mesi la gamma si è arricchita con nuove trattrici

tecnologiche e performanti, equipaggiate con i motori Euro 4, così come richiesto dalle normative europee sulle emissioni. Questo, è bene sottolinearlo, con dodici mesi di anticipo rispetto ai tempi stabiliti dalla Comunità Europea. Tutto ciò ha comportato uno sforzo tecnologico e finanziario notevole, che siamo certi verrà riconosciuto e premiato dagli agricoltori.

L'anomalia italiana

Detto ciò, va rilevato che resta immutata, purtroppo, l'anomalia italiana, che vede il 75% delle immatricolazioni nella fascia tra 70 e 100 cv; un dato esattamente opposto rispetto allo standard europeo, dove abbiamo i tre quarti delle vendite concentrate nel segmento oltre 100 cv di potenza. Anzi, fuori dai confini italiani, nell'ultimo anno la forbice si è ulteriormente ampliata, avvicinandosi a un rapporto di 76 macchine "grandi" contro 24 piccole per ogni 100 immatricolate.

Inutile dire che questo stato di cose penalizza il nostro marchio, che non dispone di modelli nella fascia bassa. Per questo è ancor più significativo il buon risultato ottenuto nel corso dell'anno; un successo che naturalmente dipende anche dai nostri concessionari.

La rete si allarga

Anche per questo motivo è con orgoglio che possiamo annunciare di aver implementato la nostra rete di vendita con quattro nuovi dealers che copriranno alcune aree scoperte. È evidente che la visibilità di un marchio conosciuto ma relativamente nuovo per il nostro territorio deve essere affidata a strutture consolidate e credibili.

È innegabile che, attualmente, la nostra organizzazione, snella e reattiva, ci consenta di mantenere un contatto costante sia con gli utenti finali sia con i nostri organizzati. Questo rende possibile valutare accuratamente ogni tipo di attività e implementare quelle che necessitano di maggior spinta propulsiva. Crediamo fortemente nello spirito di gruppo che si è creato e che si crea giornalmente con tutti coloro che entrano in contatto con noi.

Le svariate iniziative locali ci vedono impegnati nel compito arduo ma entusiasmante che la casa madre ci ha affidato in Italia. L'orgoglio, il senso di appartenenza e la condivisione che si percepiscono oggi in tutti i nostri concessionari sono confermati quotidianamente dagli attestati di approvazione che ci vengono trasmessi da coloro che si sentono protagonisti di un progetto vincente e che siamo intenzionati a rendere sempre migliore. •

Tecnologie

SCR VUOL DIRE RISPARMIO

Con la Riduzione Catalitica Selettiva si possono ridurre le spese di carburante anche di duemila euro l'anno aiutando al tempo stesso l'ambiente

TESTO TOMMI PITENIUS IMMAGINI ARCHIVIO VALTRA





Lo sviluppo della tecnologia SCR è forte di un'esperienza acquisita sia con la pratica sia tramite test di laboratorio. Sono state condotte numerose prove da istituti di ricerca indipendenti, dal costruttore dei motori AGCO Sisu Power e dalla stessa Valtra. I risultati variano a seconda delle operazioni eseguite e delle condizioni. I dati migliori sul consumo di carburante dei trattori Valtra dotati di tecnologia SCR sono stati inferiori anche del 20 % rispetto alla concorrenza. Calcolando una media delle diverse condizioni, si può affermare che la tecnologia SCR consente un risparmio di combustibile pari ad almeno il 5-10 % rispetto ai trattori che non impiegano tecnologia SCR.

Il confronto dei consumi di carburante deve tenere conto anche del consumo di AdBlue. Nei motori conformi ai requisiti 3B in materia di emissioni, il consumo della soluzione acquosa di urea è leggermente superiore rispetto ai motori meno avanzati e arriva general-



Secondo i calcoli, il modello Valtra T203 produce un risparmio di circa un euro all'ora rispetto al T202

mente al 3-5 % della quantità di carburante usata. Il fabbisogno aumenta in condizioni di maggiore temperatura e con carichi elevati.

Risparmio medio circa 1.000-2.000 euro

In collaborazione con il TTS Work Efficiency Institute, Valtra ha sviluppato un calcolatore del consumo di carburante per confrontare i costi energetici dei modelli di seconda generazione T202 e di terza generazione T203. Il calcolo si basa sulla quantità di lavoro in ore o in ettari e sul costo del carburante e di AdBlue.

Questi calcoli ci forniscono delle curve di consumo specifiche per cinque diversi tipi di operazioni su una superficie di due ettari due ettari. Naturalmente, l'efficienza operativa è maggiore sulle superfici più estese e questo fattore va tenuto in considerazione da chi gestisce poderi molto vasti, spiega **Veli-Matti Tuure**, direttore del TTS Work Efficiency Institute.

Secondo i calcoli, il modello Valtra T203 produce un risparmio di circa un euro all'ora rispetto al T202. Più è pesante il lavoro, maggiore è il divario. Perciò, un trattore utilizzato per 1.000 ore all'anno farà risparmiare circa mille euro, mentre con un trattore impiegato per 2.000 ore il beneficio salirà a circa 2.000 euro. Il risparmio aumenta ulteriormente se l'azienda agricola o il contoterzista gestisce un parco di numerosi trattori. Quando i trattori sono utilizzati per impieghi pesanti durante tutto l'anno, la tecnologia SCR può aiutare ridurre le spese di carburante anche di decine di migliaia di euro all'anno. •



Nuovi modelli SCR della Serie T

La gamma dei modelli SCR della serie T di Valtra è stata ampliata e ora include i modelli T133 e T153 con motore AGCO Sisu Power da 6,6 litri e i modelli T163, T173 e T193 con motore da 7,4 litri. Il modello T163 è inoltre dotato di un interruttore EcoPower che consente al conducente di scegliere tra la modalità Eco e la modalità Power. I nuovi trattori assicurano una potenza e una coppia ancora più elevate.

La tecnologia dei motori SCR riduce il consumo di carburante del 5-10 % circa. In aggiunta, le emissioni di ossido di azoto e particolato vengono ridotte a livelli minimi rispetto alla tecnologia precedente. Altri vantaggi sono la minor necessità di raffreddamento del motore e la maggior pulizia dell'olio lubrificante, che assicurano al motore una vita utile più lunga.

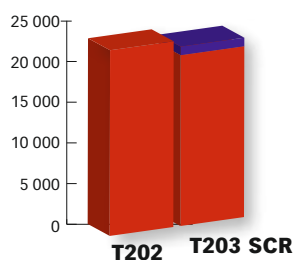
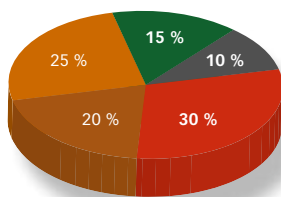
Valtra vanta un'esperienza pluriennale nell'ambito della tecnologia SCR. Quando vennero presentati nel 2008, i trattori della Serie S di Valtra furono i primi al mondo dotati di tecnologia SCR. Per gli utenti del trattore, non vi sono aggravii di manutenzione o altro, dal momento che il sistema SCR si gestisce autonomamente. L'unico compito del conducente è riempire il serbatoio di AdBlue. •



RISPARMIO DI CONSUMO DI CARBURANTE ottenuto con la tecnologia SCR

APPLICAZIONI	L/ANNO	HANNO/V
Operazioni di traino pesanti	300	939.8
Operazioni di traino medie	200	1 102.1
Operazioni di traino leggere	250	677.1
PDF media	150	256.5
Operazioni di trasferimento	100	
TOTALE	1 000	

RISPARMI ANNUI



COSTI DI CARBURANTE E AdBlue

Costo del carburante, €/l	0.90
Costo di AdBlue, €/l	0.60

Consumo annuo (L/anno)

	T202	T203 SCR	DIFFERENZA
Diesel	23 744.9	21 845.1	1 899.8
AdBlue		1 092.3	1 092.3

Risparmio annuale

1054 € (4.9 %)

AdBlue è semplice da usare

TESTO ASTRID ZOLLIKOFER

Nell'azienda agricola di Hohenroth, in Germania, i trattori Valtra sono usati per lavori intensi. Oltre ai tre trattori della Serie S di Valtra, vengono impiegati anche un T190 e un N142D. I trattori della Serie S sono tutti dotati di motori AGCO Sisu Power con tecnologia SCR che, insieme alla soluzione acquosa di urea AdBlue, garantiscono il rispetto delle norme più severe in materia di emissioni.

Il signor **Bernd Grom**, che gestisce l'azienda, conserva il serbatoio da 1.000 litri di AdBlue nel magazzino per tenerlo al riparo dal gelo dell'inverno.

– Riempiamo il serbatoio AdBlue ogni giorno durante il rifornimento dei trattori per essere sicuri che nel mezzo ci sia sempre quantità sufficiente, anche nelle giornate di lavoro più intenso, spiega il signor Grom.

L'agricoltore gradisce il sistema predisposto da Valtra per evitare miscele accidentali di AdBlue e diesel.

– Mi sembra un'ottima cosa che le pompe per il rifornimento di gasolio non entrino nel serbatoio AdBlue, perché altrimenti si potrebbe rischiare di mettere per sbaglio il diesel nel serbatoio dell'urea. Per fortuna, Valtra pensa prima di tutto a impedire questi errori.

Nonostante la necessità di un secondo serbatoio per la soluzione AdBlue nell'area di rifornimento, il signor Grom conferma che: la nuova tecnologia è molto semplice da usare. •



Il primo Serie S venduto in Italia è andato a Medicina (Bo), dove lavorerà sui 1.100 ettari della cooperativa agricola Lacme

Reportage

UN SERIE S "COOPERATIVO"

Arriva alla coop Lacme il primo Serie S Tier 3B venduto in Italia. Se lo aggiudica una società bolognese con oltre 1.000 ettari coltivati e che differenzia la sua attività con agriturismo, fattorie didattiche, florovivaismo e biogas

TESTO E IMMAGINI DI ANDREA NEGROTTI

Quella delle cooperative è una realtà caratteristica dell'Emilia Romagna. Andiamo oggi a scoprirne una storica, fondata nel 1950 da nove agricoltori, che ipotecarono tutti i loro averi per attrezzarsi e comperare terreni e macchine con cui lavorare fianco a fianco. Sessant'anni dopo, Lacme (Lavoratori Cristiani Medicinesi) è una holding che raggruppa in pratica cinque diverse aziende e che ha ampliato la sua sfera di attività in ogni direzione possibile, purché attinente ad agricoltura, ambiente e territorio.

Vecchi e nuovi Valtra

Siamo a Medicina, provincia di Bologna, La Lacme, rimasta fedele al territorio d'origine, vale oggi 1.080 ettari, dedicati principalmente al grano duro da seme (320 ha), al mais da trinciato con destinazione energetica (300 ha), e all'erba medica venduta nel mantovano per produrre Parmigiano Reggiano.

– Oltre ai 90 ettari di Medica, ne coltiviamo 80 di triticale, 30 di coriandolo da seme e 35 di bietole. Infatti siamo anche tra i soci fondatori della Coprob, praticamente l'ultimo zuccherificio cooperativo rimasto in

Italia.

Chi parla è il presidente, Andrea Cevenini, che nella coop si occupa ovviamente di amministrazione, ma anche di agronomia, seguendo i terreni e decidendo trattamenti, concimazioni e interventi vari.

Parliamo però di trattori, che alla Lacme non sono certo materia ignota: ne hanno infatti una cinquantina, un po' di tutte le marche. Tre di questi sono Valtra.

– Si tratta di tre macchine già avanti con gli anni: due della serie 8000 – un 8950 e un 8750 – e poi un 6650. Tutti, ovviamente, con guida

reversibile e che pertanto usiamo soprattutto per la fienagione.

Il primo Serie S

La Lacme è la prima azienda italiana ad aver acquistato un nuovo Serie S Tier 3B. E non un modello a caso, ma il Serie S 353 da 370 cavalli di potenza massima, ovvero il trattore più grande prodotto da Valtra. Una scelta fatta, come vedremo, a ragion veduta.

– Il primo motivo per il quale abbiamo preferito Valtra è sicuramente il motore. Conosciamo bene i Sisu e sappiamo che non hanno rivali sul mercato. Pochi possono vantare le loro prestazioni. In secondo luogo – continua Cevenini – ci ha convinto l'elettronica, sempre più importante nelle macchine agricole moderne. Tanto importante che rischia di diventare sovraccaricante. Valtra, per come la vediamo noi, ha ancora un giusto rapporto tra meccanica ed elettronica. Nel senso che l'elettronica c'è ed è sofisticata, ma non è invadente e al tempo stesso è abbastanza intuitiva e facile da gestire.

Il compito che aspetta il Serie S a Medicina non è dei più facili. Il Bolognese, come noto, è caratterizzato da terreni argillosi e tenaci, che mettono a dura prova anche i trattori più performanti.

– Non è un caso se da queste parti l'aratura si fa con i cingolati. Noi stessi ne abbiamo tre, della Caterpillar. Il Serie S, dunque, sarà il primo gommato a fare aratura nella nostra cooperativa, affiancandosi proprio ai Caterpillar.

Eccellente dopo le prove

Un acquisto di questa portata non si fa ovviamente al buio. Oltre che sull'esperienza dei Valtra già presenti in azienda, gli amministratori della Lacme si sono basati sull'esito di un lungo test effettuato durante l'estate proprio con un Serie S.

– La concessionaria di zona – la Miura di Ferrara – e la Valtra Italia ci hanno dato una macchina in prova, rimasta qui da noi per quasi tutta la bella stagione e che ha accumulato

circa 600 ore di aratura e livellamento. Si è comportata molto bene e anche sulla scorta di quest'esperienza ci siamo decisi ad acquistarla, spiega il presidente.

Per sapere qualcosa di più su questa lunga prova sentiamo il parere di Claudio, uno dei soci della cooperativa che ha passato più tempo sulla macchina.

– Se l'è cavata ottimamente, soprattutto se consideriamo i terreni che abbiamo da queste parti. L'unico neo in aratura, per quel che ho visto, è nel sollevatore, che a volte è un po' brusco nel richiamare l'aratro. Per il resto, il motore c'è: i cavalli sono tanti e soprattutto ben sfruttati, che non è cosa da poco. L'aderenza è buona, come abbiamo visto lavorando con la livella. Fatica magari un po' sul terreno mosso, ma quello è ovvio. Anche il cambio a variazione continua è molto valido, riesce a gestire bene la potenza del motore e si adatta a tutti gli impieghi, anche quelli più gravosi.

L'operatore rimarca soltanto due difetti in una macchina che per il resto è "da comprare".

– Il primo – ci dice – è nel display, che è praticamente illeggibile quando è colpito dal sole. Il secondo riguarda le catene tendibracci, che hanno il perno un po' debole; ma si tratta di un dettaglio. Una cosa che mi è piaciuta, invece, è la cabina, as-



↑↑ Curiosità e soddisfazione davanti al nuovo arrivato.

↑ Alla Lacme lavorano già tre Valtra. Qui vediamo l'8950 all'opera con un ripuntatore. La macchina ha all'attivo 4.500 ore senza guasti di rilievo.

solamente migliorata rispetto ai Valtra che abbiamo in azienda. È comoda, ben strutturata e con un ottimo climatizzatore.

Un trattore, insomma, che fa venir voglia di lavorare. •

UNA COOP A TUTTO TONDO

Quasi 1.100 ettari di superficie coltivata e oltre 60 anni di storia: con questi numeri, Lacme si aggiudica un posto di primo piano nel panorama agricolo bolognese. Nata a Medicina, è rimasta legata a questo comune e si sviluppa su quattro delle sue frazioni: Fiorentina, Buda, Portonovo e S. Antonio.

Ma negli anni si è espansa e diversificata su più livelli, fino ad arrivare alla realtà attuale, in cui troviamo, accanto alla Lacme vera e propria, la Alfa Floricoltura, che si dedica alla produzione di fiori per giardini e appartamento, al vivaismo arboreo nonché alla coltivazione di orticole che cede poi per il trapianto. C'è poi l'Oasi del Quadrone, un'area umida con diversi percorsi dedicati alle famiglie ma anche ai ragazzi delle scuole, che visitano la fattoria didattica gestita realizzata all'interno dell'oasi stessa. Infine abbiamo Aia Cavicchio, agriturismo con ristorante, sala convegni e persino un radiotelescopio per le osservazioni astronomiche. Ultima arrivata, la produzione energetica, con un impianto di biodigestione da 1 Mw di potenza.



LA TELEMETRIA MIGLIORA LA PRODUTTIVITÀ

I modelli Valtra S, T e N sono disponibili con telemetria AGCOMMAND progettata e brevettata dalla casa madre AGCO. Il sistema migliora la produttività tramite la misurazione, il monitoraggio e la comunicazione. Permette inoltre di controllare in tempo reale su Internet la posizione del trattore, le ore di lavoro e le funzioni, e non è escluso che in futuro possano aggiungersi altre funzionalità.

TESTO PANU KANTOSALO FIGURA KALLE TALONEN

I vantaggi della telemetria comprendono il monitoraggio della logistica e delle operazioni in aziende agricole di grandi dimensioni o l'esecuzione di lavori per conto di terzi, in particolare modo quando si utilizzano più trattori. Inoltre, il sistema può essere usato per specificare la zona di lavoro prevista e le operazioni richieste nell'area.

È possibile effettuare l'accesso a AGCOMMAND su Internet da qualsiasi punto e in qualsiasi momento della giornata. Inoltre, il sistema è in grado di archiviare dati, agevolando, ad esempio, il controllo delle ore di lavoro. Queste informazioni possono essere utilizzate anche dai contoterzisti per la compilazione delle fatture da inviare ai clienti.

– La telemetria può migliorare la sicurezza, l'efficienza e il risparmio e, al tempo stesso, agevolare la gestione dei compiti e l'ottimizzazione dei pro-

grammi di manutenzione. Il sistema può essere utilizzato anche per le attività di logistica, reportistica e pianificazione, afferma **Lasse Kauranen**, esperto di ricerca e sviluppo di Valtra.

Per comprendere la versatilità della telemetria AGCOMMAND, si pensi ad un'azienda agraria moderna e di grandi dimensioni che impiega numerosi trattori. Il sistema consente all'agricoltore di monitorare in tempo reale la posizione dei mezzi, le operazioni in esecuzione e le attività già svolte, e di impostare il sistema in modo da notificare direttamente le esigenze di manutenzione o eventuali guasti al centro servizi di Valtra. In questo modo, il tecnico di assistenza arriverà in loco portando con sé tutti gli strumenti e i pezzi di ricambio necessari. La telemetria, inoltre, è utile per l'addestramento dei conducenti e per la gestione di altre risorse destinate alle operazioni previste. •

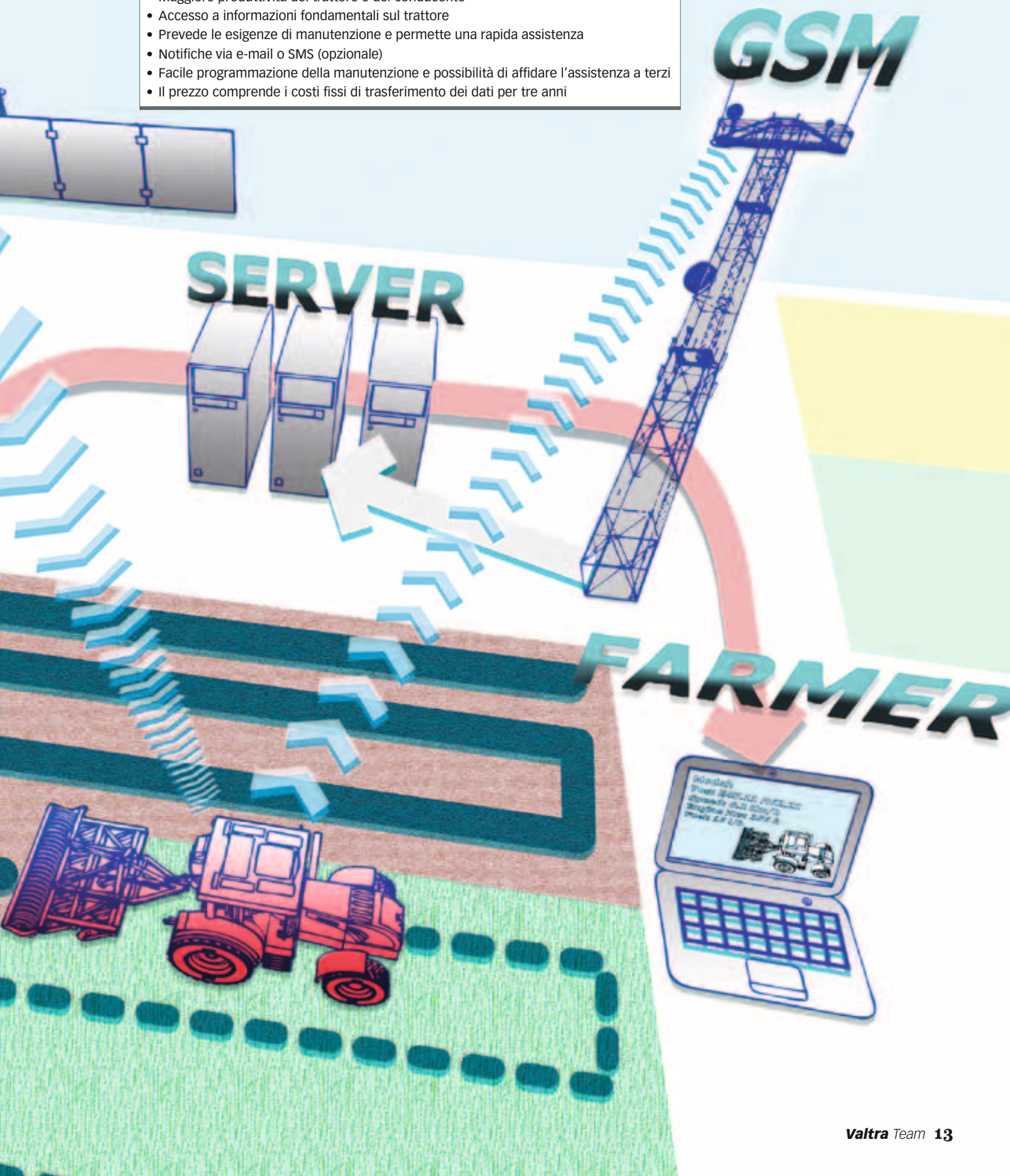
VALTRA SERVICE



“La telemetria può migliorare la sicurezza, l'efficienza e il risparmio”

VANTAGGI DELLA TELEMETRIA AGCOMMAND:

- Controllo remoto del trattore in tempo reale
- Archiviazione automatica dei dati
- Maggiore produttività del trattore e del conducente
- Accesso a informazioni fondamentali sul trattore
- Prevede le esigenze di manutenzione e permette una rapida assistenza
- Notifiche via e-mail o SMS (opzionale)
- Facile programmazione della manutenzione e possibilità di affidare l'assistenza a terzi
- Il prezzo comprende i costi fissi di trasferimento dei dati per tre anni





Sistema SCR

DOPPIO SERBATOIO, NESSUN PROBLEMA

TESTO PANU KANTOSALO IMMAGINI ARCHIVIO VALTRA

Il sistema di Riduzione Catalitica Selettiva (SCR) è utilizzato nei nuovi motori a basse emissioni Tier 3B, come quelli della Serie S di Valtra e delle nuove serie di trattori T e N; agisce nebulizzando una soluzione a base di acqua e urea nei gas di scarico, portando ad una riduzione delle emissioni di ossido di azoto dell'80 % e a un incremento dell'economia dei consumi del 5-10 %.

La soluzione a base di acqua e urea è venduta dalle società petrolifere con i marchi AdBlue, Air1 o Def. La soluzione congela a -11°C , perciò deve essere conservata in luogo caldo, ma può essere utilizzata normalmente dopo il riscaldamento. Durante le operazioni di riempimento con la soluzione di acqua e urea, si deve prestare la massima attenzione per evitare l'ingresso di impurità nel sistema SCR.

L'uso della soluzione di acqua e urea migliora l'efficienza termica del motore, ottimizzando il processo di combustione e incrementando la produzione senza aumentare le emissioni.

La soluzione di acqua e urea è spesso considerata erroneamente un additivo per carburante. In realtà, non viene mai a contatto con il carburante ma viene nebulizzata ad alte pressioni all'interno del sistema di scarico.

Il consumo della soluzione di

urea e acqua corrisponde generalmente al 3-5 % del consumo di gasolio, perciò non è necessario aggiungere AdBlue ad ogni rifornimento del motore. Si osservi, tuttavia, che il consumo varia considerevolmente a seconda degli impieghi e delle temperature a cui viene sottoposto il trattore. •



Riempire il serbatoio dell'AdBlue è semplice quanto fare rifornimento di gasolio.

SOLUZIONE DI UREA AdBLUE

- Acqua 67,5 % e urea 32,5 %
- Sicura, incolore e inodore pH 9-9,5
- Converte l'ossido di azoto dei gas di scarico in acqua e gas di azoto
- Si trasforma in ammoniaca a temperature superiori a 200°C
- Congela a -11°C
- Riduce il fumo e la fuliggine nell'olio lubrificante
- Riduce il consumo di carburante del 5-10 %
- I marchi comprendono AdBlue e Air1
- Disponibile in quantitativi da 1000, 200, 30, 15 e 10 litri
- Distribuita dalle compagnie petrolifere
- Può essere conservata non aperta per oltre un anno

Serie A

PERFETTO PER LA SEMINA

Parla uno dei primi acquirenti della nuova versione: "Per noi, agricoltori e contoterzisti, è la macchina ideale anche per rinalzi e sarchiature sul mais"



TESTO E IMMAGINI DI ANDREA NEGROTTI

La Serie S piace per la combinazione di potenza e semplicità, la Serie T per il motore a sbalzo e la Serie A per le dimensioni. E sono proprio queste ultime, unite alla fiducia nel concessionario, che hanno spinto l'azienda Tubaro di Codroipo (Ud) ad acquistare il primo Serie A di nuova generazione venduto in Italia.

Agricoltori e contoterzisti

L'azienda Tubaro è stata fondata da **Loris Tubaro** ed è oggi gestita dal figlio Roberto, che fa a un tempo agricoltura e contoterzismo, con 35 ettari coltivati in proprio e un nutrito parco clienti. Dunque, un professionista della meccanizzazione agricola; come tale non poteva che scegliere Valtra.

– L'acquisto mi è stato proposto da **Guido Ortis** – spiega Tubaro – e siccome mi fido ciecamente di questo concessionario l'ho preso seriamente in considerazione. La prima cosa che mi è piaciuta – continua l'imprenditore – è stata la dimensione, perché è perfetta per le lavorazioni che dovrà fare.

Visto il tipo di coltivazioni, non è difficile immaginare di che si tratti, ma lasciamo a Roberto Tubaro l'onere delle spiegazioni.

– Avevamo bisogno di un trattore piccolo e agile per fare semine, rinalzature e sarchiature. Abbiamo

scelto il Serie A 83, che ha alcune caratteristiche interessanti come il sollevatore elettronico e la frizione a pulsante.

Dunque Tubaro è stato conquistato dai 4 metri di lunghezza massima e – immaginiamo – anche dai 37 quintali scarsi di peso che fanno del nuovo Serie A la macchina più adatta alle semine e a tutti quei lavori in cui occorre ridurre al minimo il compattamento del terreno senza per questo rinunciare alla potenza: la versione scelta dall'agricoltore friulano monta infatti un 3 cilindri da 88 cv di potenza massima per 325 di coppia, perfetto anche per applicazioni impegnative alla presa di potenza.

Minacciati dal mattone

Ma come se la passa l'agricoltura nella provincia di Udine? A sentire Roberto Tubaro, un po' come nel resto d'Italia.

– L'ultima è stata un'annata positiva, certamente migliore rispetto alle precedenti, sia per le rese sia anche per i prezzi. Per fortuna, perché negli ultimi anni i guadagni sono stati davvero miseri: abbiamo lavorato 15 ore al giorno per portare a casa la paga di un operaio, quando andava bene.

Del tutto locale – anche se comune a diversi territori del Nordest – quello che l'agricoltore segnala

come vero problema del settore, ovvero la mancanza di terre coltivabili.

– Purtroppo l'industria e l'edilizia civile si stanno prendendo tutti i terreni pianeggianti, che già in provincia di Udine non sono molti. Si realizzano continuamente insediamenti produttivi, ma anche abitazioni. Codroipo, per esempio, cresce di 500 abitanti l'anno e di conseguenza servono sempre nuove case. Di questo passo resterà poco da coltivare. •

LA FRIULMACCHINE

La concessionaria che ha venduto il Serie A a **Roberto Tubaro** è tra le più attive del Nordest. Stiamo parlando della Friulmacchine di Basigliano (Ud), gestita da **Guido Ortis** che fu protagonista, lo scorso anno, di una piccola impresa: con un suo cliente (**Vladi Peresson**) e altri sette compagni d'avventura, guidò un Serie N Versu dalla Finlandia all'Italia: 2.761 km in trattore, attraverso tutta l'Europa.

La Friulmacchine è una concessionaria storica della provincia di Udine: per 42 anni, dal 1961 al 2003, ha venduto Renault, per passare poi a Valtra a partire dal 2004.

Un T202 Direct durante le operazioni di cippatura del legno.

La Serie T per l'industria cosmetica

ABIESSENCE

L'ESSENZA DELLA NATURA!



È possibile realizzare un prodotto naturale al 100 % rispettando l'integrità delle materie prime e creando posti di lavoro in una regione montuosa? La società francese Abiessence ha trovato la soluzione perfetta a questa equazione.

TESTO E IMMAGINI SYLVAIN MISLANGHE

Fondata nel 1999 dai fratelli **Joël** e **Emmanuel Ruiz** per la produzione di oli essenziali, Abiessence impiega gli alberi di Monts du Forez, adottando un approccio di produzione all'insegna dell'ecosostenibilità.

Joël non ha dubbi sugli obiettivi aziendali:

– La nostra filosofia è creare prodotti naturali. Un albero fornisce nove sottoprodotti, senza alcuno scarto!

La produzione di oli essenziali si basa sul concetto semplice della raccolta di conifere e di piante aromatiche biologiche certificate al 100 %, che vengono successivamente ridotte in scaglie e distillate in una vasca da 1.000 litri usando combustibile rinnovabile a base di cippato. Nella produzione di oli essenziali, vengono distillati almeno sette tipi di conifere, tra cui il pino, l'abete, l'abete rosso, il cedro e il ginepro, ma anche la lavanda, il timo, la santoreggia e piante selvatiche di montagna raccolte a mano. Per distillare un litro di olio essenziale, occorrono in media 500 chili di rami di conifere. ➔



La realizzazione in laboratorio di un prodotto per la cura del corpo.



Joël Ruiz con alcuni dei suoi prodotti Abiessence più venduti.

Dalla cosmesi alla prevenzione della mastite

Abiessence ha in catalogo oltre cento prodotti, che vende in Francia e nei paesi vicini, tra cui Italia, Germania e Benelux. I prodotti della società sono distribuiti principalmente attraverso una rete di rivenditori, mentre un numero minore viene venduto tramite il sito web e nel che si trova accanto alla presso la fabbrica. Parte del processo di produzione degli oli essenziali è utilizzato dall'industria cosmetica. In questo caso, Abiessence partecipa in qualità di subappaltatore certificato. Le nuove opportunità emergono di continuo e alcune sono decisamente inaspettate.

– Alcuni anni fa, gli allevatori hanno iniziato a utilizzare gli oli essenziali sul bestiame per prevenire le mastiti. Inoltre, gli oli sono impiegati anche nel mercato esclusivo della ristorazione, come ingredienti dei piatti.

Prendersi cura delle risorse umane con i trattori

Per Joël, la manodopera rappresenta la principale risorsa di Abiessence, che ha investito in attrezzature moderne e affidabili, dotate delle ultime novità in fatto di comfort, proprio per tutelare questo prezioso capitale umano:

– Vogliamo che ogni nostro dipendente lavori nel massimo comfort ed è per questo che abbiamo sostituito i nostri vecchi trattori con nuovi Valtra.

– Ho scelto il Versu per il trasporto e il Direct per la cippatura e le operazioni nella foresta. La soluzione più giusta mi è sembrata quella di avere entrambi i tipi di trasmissione.

Abiessence utilizza da sempre i trattori per le operazioni di raccolta e trasporto delle conifere. Il primo Valtra, un 6400 di seconda mano, venne acquistato nel 2003 e fu utilizzato per diversi anni con un rimorchio forestale.

– Valtra non era un nome molto famoso tra gli utenti di trattori del settore, ma l'immagine delle macchine per selvicoltura e della Scandinavia è stata importante per la nostra decisione di acquisto. Il 6400 ha un sistema di guida reversibile con sedile girevole e abbiamo apprezzato la sua versatilità, sia nella foresta sia su strada.

La nuova Serie T migliora la produttività e il comfort

Quando è arrivato il momento di sostituire il 6400, la squadra di Abiessence ha deciso subito di affidarsi a Valtra. Oggi Abiessence possiede due trattori nuovi della serie T: un T202 Direct e un T162 Versu. Entrambi i modelli sono dotati di presa di forza potenziata per dare la massima potenza agli attrezzi posteriori.

– Sostituiamo i trattori ogni tre anni; il prossimo sarà grigio perché mio padre dice che è il colore più serio! Abbiamo già fissato un incontro nel 2014 per decidere il colore dei prossimi trattori Valtra. •

Secondo Joël Ruiz, il T202D aumenta la produttività delle operazioni di cippatura del 10-30 % perché il conducente non deve regolare nulla. Il trattore, infatti, si adatta automaticamente al diametro dei tronchi.

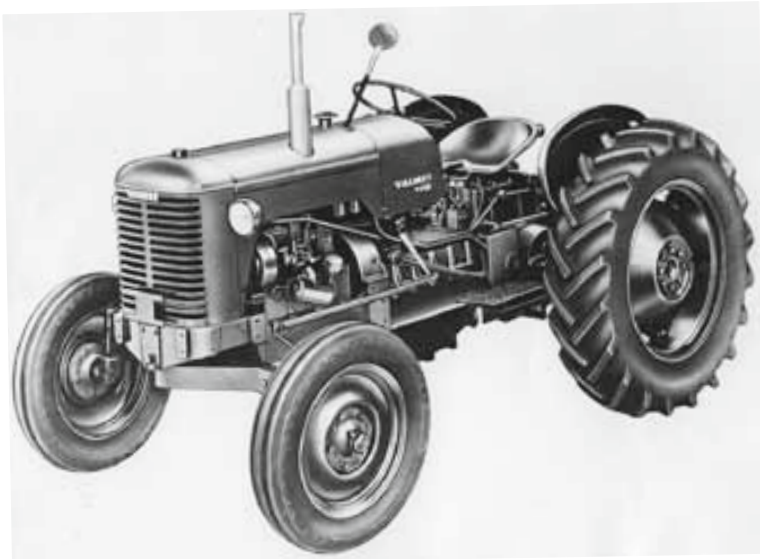
– I trattori Valtra sono ottimi in termini di comfort. La visibilità è importante per la sicurezza delle operazioni di cippatura del legno. Questi mezzi sono versatili perché possono essere utilizzati con guida retroversa, nonché per le normali funzioni, come il trasporto.

Il consumo di carburante è stato il fattore che ha convinto definitivamente Joël, soprattutto perché nel 2011 i due trattori Valtra dovranno lavorare per circa 700 ore e negli anni successivi potranno arrivare anche a 1.000 ore. Secondo l'opinione di tre diversi operatori che lavorano quotidianamente con i trattori, la visibilità e il comfort di cabina sono eccellenti. I trattori sono facili da manovrare e hanno un buon angolo di sterzata. La trasmissione continua su strada e il freno motore sono altri due fattori molto apprezzati.

I trattori Valtra lavoreranno con Abiessence anche in futuro.

– Sostituiamo i trattori ogni tre anni; il prossimo sarà grigio perché mio padre dice che è il colore più serio! Abbiamo già fissato un incontro nel 2014 per decidere il colore dei prossimi trattori Valtra. •

www.abiessence.com



Il Valmet 359D era una versione migliorata del Valmet 33D. Il frontale era un blocco unico e l'olio per l'impianto idraulico era tenuto separato nel serbatoio in cima al gradino.

Valmet 359D

IL MODELLO DIESEL MIGLIORATO

DATI PRINCIPALI DEL VALMET 359D

MOTORE	Valmet 309D, 37 CV
TRASMISSIONE	6+2R
DIMENSIONI PNEUMATICO ANTERIORE	6,00-19
DIMENSIONI PNEUMATICO POSTERIORE	11-28
PESO	1790 kg

Il 33D fu il primo trattore Valmet con motore diesel. Presentato nel 1956, entrò in produzione nel 1957 e al momento della sua sostituzione erano state prodotte complessivamente 1537 unità. Il suo posto fu preso dal modello 359D, introdotto nel 1959. Il nuovo modello presentava numerosi miglioramenti. Era ancora equipaggiato con il motore Valmet 309D (in grado di sviluppare 37 CV da 2,7 litri) che però venne potenziato, aumentando il peso da 1700 a 1790 chili. Nel 33D, gli indicatori della temperatura e del livello di pressione dell'olio erano situati sotto il coperchio del motore, mentre nel nuovo modello furono trasferiti nel cruscotto. Gli indicatori erano di grandi dimensioni e facili da leggere, ed erano realizzati nello stabilimento di produzione di strumenti di Valmet.

Fu migliorato anche il sistema idraulico: la pompa fu collocata direttamente sull'estremità anteriore

dell'albero a gomiti e furono introdotti contenitori per l'olio separati, permettendo così di impiegare qualità di olio più versatili per l'inverno. Questa caratteristica è stata mantenuta fino alla Serie A2 di Valtra.

La leva del cambio montata sul 33D e sul 359D Valmet probabilmente colse di sorpresa più di un conducente. Anziché un cambio ad H, erano utilizzate le posizioni di marcia avanti, folle e retromarcia. Il pomello del cambio era a forma di T e la prima marcia si inseriva ruotando la leva verso sinistra e spingendo in avanti. Per ingranare la retromarcia, invece, si doveva tirare indietro la leva. Stando in folle, la seconda si inseriva ruotando il pomello in senso contrario e spingendo avanti (oppure indietro per andare in retromarcia). La leva del cambio di gamma si trovava accanto, per un totale di 6 + 2R velocità.

Valmet avviò l'esportazione in Cina nell'agosto del 1958 e in Brasile

nell'anno successivo. Il modello scelto per il Brasile era il 360D. Il 360D brasiliano era identico al 359D, fatta eccezione per il motore, che era un MWM diesel a 3 cilindri da 2,6 litri con camera di precombustione, che sviluppava 40 CV. Questo trattore si basava su un concetto eccellente. La trasmissione 6 + 2R entrata in produzione con il 359D è ancora realizzata in Brasile. È stata successivamente sincronizzata e oggi è usata nel modello 685 ATS. •



Ugo Braga, titolare della Agrimacchine Polesana, è il nuovo concessionario per Rovigo, Padova e Verona.

– È un marchio da far conoscere, ma con altissime potenzialità: nessuno offre un CVT come il Direct o la guida retroversa su un quattro cilindri

Concessionari

VENDO VALTRA, VOGLIO LA QUALITÀ

TESTO E IMMAGINI DI ANDREA NEGROTTI

È entrato da pochissimi mesi nella famiglia Valtra, ma è tutt'altro che nuovo del settore. Al contrario, **Ugo Braga** mastica trattori da oltre 20 anni e sull'argomento ha le idee parecchio chiare. Per esempio, su cosa deve fare per far crescere la sua concessionaria, ma anche su quello che manca a un marchio di qualità come Valtra per sfondare nel nostro paese. E soprattutto, le sue idee Ugo Braga è ben determinato a portarle avanti.

Al lavoro su tre province

La Agrimacchine Polesana è dunque un nuovo acquisto per Valtra.

– Abbiamo iniziato a trattare questo marchio dal luglio scorso – ci conferma Braga – e già dai primi contatti abbiamo visto che c'è spazio per fare un ottimo lavoro. C'è la qualità e, su una certa tipologia di macchine, c'è anche il prezzo. Manca soltanto un po' di promozione del nome e un completamento di gamma: verso il basso e soprattutto nel segmento specialistico.

Questione, quest'ultima, su cui ritorneremo più avanti. Cominciamo invece col conoscere la nuova, concessionaria per le province di Rovigo, Padova e Verona. La sede è a

Boscaro, paese a sud di Rovigo, lungo la Statale 16.

– Una collocazione strategica – interviene Braga – sia per la visibilità sia per i collegamenti.

– Fino al 2008 eravamo in mezzo a Rovigo in una situazione ormai insostenibile, per diverse ragioni. Spostarci ha significato migliorare moltissimo la logistica e poi svecchiare l'immagine della concessionaria: anche gli agricoltori, infatti, cominciano a guardare l'immagine, oltre alla sostanza delle cose, e chiaramente l'immagine che abbiamo qui è tutt'altra cosa.

Un dealer storico

La famiglia Braga ha una lunga tradizione in fatto di macchine agricole. Fu fondata nel 1969 da Danilo Braga, in società con il fratello Dino, padre di Ugo. L'attuale titolare entrò in azienda nel 1989, un anno dopo la maturità.

– Si era liberato un posto in magazzino. Mio zio mi mise dietro al bancone dicendomi: quelli sono i ricambi e lì ci sono i cataloghi, datti da fare. Da quel momento in poi dovetti gestire il magazzino. All'inizio non fu facile, ma mi ha insegnato l'importanza del post-vendita, che ancor oggi tengo nel massimo conto.

Non a caso, continua l'imprenditore, la concessionaria è fortissima su assistenza e ricambistica.

– Abbiamo un magazzino molto completo e organizzato secondo la vecchia filosofia: meglio lo stock dell'acquisto su ordinazione, perché quando un cliente ha un problema, devi dargli la soluzione subito o comunque nel minor tempo possibile. Nel nostro magazzino, diviso in due settori a seconda della frequenza di movimentazione, si trovano i ricambi di tutte le macchine che vendiamo e anche dei marchi che ormai non vendiamo più, motori compresi. Perché se una macchina è "nostra", vogliamo comunque seguire il cliente.

Non è soltanto una questione di deontologia professionale: ricambistica e officina, sostiene Braga, danno liquidità e fidelizzano l'agricoltore.

– È grazie al post-vendita se nei passaggi da un marchio all'altro non abbiamo mai perso clienti, ma anzi ne abbiamo acquisiti di nuovi.

Di "passaggi", in realtà, i Braga ne hanno fatti pochi. Concessionari Landini dal 1969 al giugno scorso, sono anche concessionari Fendt dal 1972. A gennaio 2011, infine, è arrivata Kubota. Tre marchi, dunque: una situazione non facile da gestire.

– In realtà non è così, perché



Ugo Braga, figlio d'arte e fresco concessionario Valtra per le province di Rovigo, Padova e Verona.

Kubota, Fendt e Valtra si rivolgono a tre tipi di agricoltore diversi e, anzi, in un certo senso si integrano tra di loro.

Qualità da spiegare

Sentiamo, a questo punto, un giudizio sui trattori Valtra.

– È grazie a Massimo Gilli se sono entrato nell'orbita finlandese e devo dire che mi ha fatto un gran favore. Conoscevo, naturalmente, il marchio, entrando nel dettaglio mi sono reso conto delle grandi potenzialità di questi trattori, che nella mentalità comune – e in modo totalmente errato – passano per trattori di qualità ma molto cari. La qualità c'è ed è fuori discussione, ma contrariamente a quel che si pensa non sono fuori mercato. Anzi, se prendiamo certi allestimenti, hanno un prezzo

In una vasta area self-service gli agricoltori possono trovare i materiali di consumo e di più frequente impiego

assolutamente paragonabile con i trattori nazionali. Offrendo, però, un'affidabilità e una tecnologia di tutt'altro livello.

Qualche esempio? È presto fatto.

– Dove trovi una macchina con cambio a variazione continua con quattro gamme che partono tutte da 0 km/h, con la possibilità di avere la guida retroversa originale anche sul 4 cilindri e poi con un'idraulica di primo livello, un motore che praticamente è sviluppato in casa e una macchina prodotta in larghissima misura internamente? No, il problema non sono certo i trattori ma, se mai, quello di farli conoscere.

Per far questo, secondo il concessionario veneto, occorre partire non dal top di gamma ma da un target leggermente inferiore.

– Non si può arrivare sul mercato con una macchina sconosciuta ai più e pensare di competere nel giro di una settimana con nomi come Fendt. Bisogna cominciare col dimostrare che si può portare a casa un trattore con una tecnologia e un equipaggiamento di prim'ordine spendendo una cifra non trop-

po diversa da quella necessaria per un marchio nazionale. Quando gli agricoltori avranno assimilato questo concetto, passeremo a vendere l'hi-tech. Certamente il compito sarebbe molto più facile se la gamma Valtra fosse un po' più ampia verso il basso.

Si torna a quanto accennato più sopra: la carenza nelle piccole potenze.

– In realtà nella gamma non ci sono buchi, perché si va da 100 a 370 cavalli con macchine di qualità. Bisognerebbe soltanto completarla un po' nelle basse potenze, scendendo fino a 70 cv con macchine leggere, sui 30 quintali effettivi. E poi, per le zone dove si fanno frutticoltura e viticoltura, servirebbe una gamma specialistica. Non grandi cose, un paio di modelli per frutteto e un paio da vigneto, ma di qualità. Allora, in poco tempo il nome Valtra potrebbe davvero farsi conoscere. E diventare anche un'attrattiva per molti concessionari che stanno faticando con i loro marchi storici e pagherebbero oro per avere un'alternativa come Valtra. •

LO TSUNAMI MINACCIA I COLORI VALTRA

Il cataclisma che ha colpito il Giappone nella primavera scorsa ha avuto conseguenze eccezionali per Valtra e ha messo a rischio la disponibilità del colore speciale per l'anniversario, il marrone metallizzato lanciato a gennaio

TESTO TOMMI PITENIUS IMMAGINI ARCHIVIO VALTRA

– La calamità naturale ha distrutto lo stabilimento che produce il pigmento Xirallic utilizzato per la vernice. Lo stabilimento era l'unico del suo genere nel mondo e diversi produttori di veicoli sono stati costretti a interrompere o limitare la produzione di coloranti contenenti questo pigmento. Fortunatamente, siamo riusciti ad assicurarci un quantitativo di Xirallic sufficiente fino ad agosto, quando la produzione è stata finalmente riavviata, racconta **Kimmo Wihinen**, responsabile del reparto Design industriale di Valtra.

Il pigmento Xirallic è a base di cristalli di ossido di alluminio, che riflettono fortemente la luce. Rispetto ai tradizionali pigmenti metallici è molto più riflettente e mette in risalto i contorni del disegno.

I colori contano

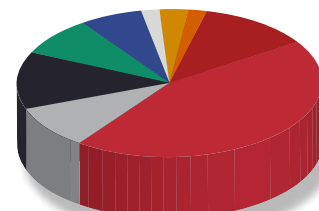
Nei trattori, la scelta del colore non ha soltanto un'importanza estetica. In alcuni paesi, i trattori che vengono utilizzati per i lavori di manutenzione stradale devono essere, per legge, di colore giallo o arancione (solitamente sono gialli in Scandina-

via e arancioni in Europa centrale). I trattori di colore verde sono impiegati da tempo dagli operatori forestali, mentre il bianco e il nero vengono scelti in genere soltanto per questioni di stile. I colori hanno anche connotazioni sensibilmente diverse nelle varie culture del mondo. Ad esempio, nella cultura cinese il bianco è associato ai funerali, mentre il rosso indica gioia e felicità.

– Il marrone metallizzato scelto per celebrare il nostro anniversario è legato alla nostra storia, ma è anche in linea con i tempi. Molti produttori di automobili, come BMW e Lexus, hanno introdotto nello stesso periodo nuovi modelli marrone metallizzato, spiega Wihinen.

Attualmente, i cambiamenti della paletta colori di Valtra sono oggetto di grandi riflessioni. In una prima fase, l'argento potrebbe essere sostituito dal grigio titanio, mentre l'attuale arancione potrebbe essere sostituito da un luminoso giallo brasiliano. Il rosso metallizzato e il rosso tradizionale potrebbero essere ulteriormente differenziati sostituendo quest'ultimo con un borgogna metallizzato.

I clienti di Valtra possono scegliere il colore del proprio trattore da oltre vent'anni. Quando fu inizialmente offerta, questa possibilità rappresentò una novità e dimostrava che l'unicità del design era già un fattore in grado di differenziare i trattori Valtra dalla concorrenza senza la necessità di un colore distintivo. •



SUDDIVISIONE DEI COLORI 2010

Bianco metallizzato	2 %
Rosso metallizzato	12 %
Rosso	44 %
Argento metallizzato	10 %
Nero metallizzato	12 %
Verde metallizzato	8 %
Blu metallizzato	7 %
Arancio metallizzato	2 %
Giallo	3 %

Contatta il concessionario Valtra della tua zona

Capi di abbigliamento per tutta la famiglia

Collezione **Valtra**



Giaccone invernale

Tessuto resistente all'acqua e al vento. Strisce riflettenti sulle maniche. Cappuccio staccabile. Multitasche. Orlo e maniche regolabili. Disponibile anche nel modello femminile. Tessuto: poliestere.



Giubbotto in pelle

Crosta. Collo, orlo e polsini in tessuto a coste. Sottile strato isolante in cotone (peso 20 g). Fodera trapuntata in satin.



Giubbotto per bambini

Polsini, orlo e parte superiore del cappuccio in tessuto elastico. Stampa del trattore con particolari riflettenti sulla parte posteriore. Tessuto: nylon.



Cappellino per bambini

Stampa del trattore sulla parte anteriore. 70 % acrilico, 30 % lana. Interno in cotone.



Trattore giocattolo in materiale morbido



Tazza



Stampo per biscotti

Acciaio inox.



Trattore a pedale serie S

Lunghezza 119 cm, larghezza 57 cm, altezza 75 cm. Peso 12,5 kg. Raccomandato per bambini dai 3 anni in su.



Trattore giocattolo

T191 in bianco metallizzato. Metallo e parti in plastica. Lunghezza 16 cm. Raccomandato per bambini dai 3 anni in su. Prodotto da Siku.



Valmet 33 Diesel modello in scala

Edizione speciale. Scala 1:16.



Valmet 705 modello in scala

Edizione speciale. Scala 1:32.

Collection
SINCE 2012

Visita il sito : www.valtra.it

Modelli **Valtra**



SERIE A

MODELLO	CV MAX/NM
A72 Classic	74/296
A83 HiTech	88/325
A93 HiTech	101/370



SERIE S

MODELLO	CV MAX/NM
S233	270/1195
S263	295/1310
S293	320/1455
S323	350/1540
S353	370/1540



SERIE T

MODELLO	CV MAX/NM
T151e HiTech	163/620
T153 Versu	155/640
T153 Direct	155/640
T163e Versu	166/740
T163e Direct	166/740
T171 HiTech	184/670
T191 HiTech	189/680
T183 Versu	187/770
T182 Direct	186/750
T183 Direct	187/770
T202 Versu	200/800
T202 Direct	200/800
T203 Direct	204/800
T213 Versu	215/850



SERIE N

MODELLO	CV MAX/NM
N82 HiTech	88/360
N92 HiTech	101/450
N101 HiTech	116/460
N111e HiTech	128/570
N121 HiTech	137/540
N141 HiTech	154/580
N122 Versu	137/560
N142 Versu	154/600
N122 Direct	137/560
N142 Direct	154/600

