Valtras kundtidning **2/2021**

VALTRA TEAM

+ Framtidens kraftkällor
Miljövänligt bränsle
sidan 12

+ Stefan i Jönköping använder Valtra Connect
Den smarta lösningen för din traktor
sidan 15

+ Intervju med AGCO VD
Räkna med stark tillväxt för Valtra
sidan 16

Precisionsodling i Nederländerna

FÅ UT MAX AV DEN NYA TEKNIKEN

sidan 06

VALTRA TEAM Valtras kundtidning 2/2021

LEDARE

Nu är hösten här, en ny årstid med nya uppgifter och spännande nyheter.

En av dem är att du nu har möjlighet att boka en demotraktor från den femte generationen. Vi har fått ett antal demotraktorer levererade till Sverige och det är nu hög tid för dig att ta kontakt med din säljare för att boka din provkörning.

Missa inte chansen att ta del av en förstklassig traktorupplevelse!

När vi ändå är inne på den femte generationens traktorer från Valtra kan vi också berätta att Valtra återigen är nominerade till det internationella priset ”Årets traktor”.

Varje år delas priset ut till den bästa traktorn på den europeiska marknaden och juryn består av en grupp oberoende journalister, specialiserade på jordbruksmaskiner.

I år är vi stolta över att två traktor har nått finalen, Valtra T235 Direct i kategorin ”Årets Traktor” och A115 Hitech4 i ”Best Utility”.

Sedan vill jag tipsa om alla fördelar som finns med systemet Valtra Connect. Det är ett smart verktyg som övervakar din traktorflotta och hjälper dig att ta rätt beslut i rätt tid och den kan även tillkalla service automatiskt.

Du kan läsa mer om fördelarna med Valtra Connect på sidan 15 och just nu får samtliga fabriksnya traktorer från Valtra, tillverkade under 2021, tjänsten gratis under fem år.

Nu önskar jag dig trevlig läsning och trevlig höst!

Alexander Löwenberg

FÖRSÄLJNINGSCHEF VALTRA
SVERIGE & DANMARK
AGCO

I DETTA NUMMER:

03 Automatisk U-Pilot förenklar vändtegsarbetet ännu mer

04 Nya tillvalspaket ger fler möjligheter

05 Kolumn – Lantmännen Maskin

06 Entreprenören som får ut max av den nya tekniken

10 Min Valtra T234 är min bästa vän

12 Bränslet blir allt mer miljövänligt

14 Traktorn säger till när den behöver regenereras

15 Valtra Connect den smarta lösningen för din traktor

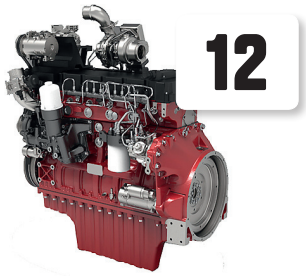
16 Målet: Fördubbla Valtras verksamhet

19 Fabriken i Suolahti regionens största turistmål

20 Traktorerna från Valtra är överlägsna

23 Valtra Collection

24 Valtras Modeller



AUTO U-PILOT FÖRENKLAR VÄNDTEGSARBETET ÄNNU MER

Valtras U-Pilot Headline Management har aktiverats med en knapptryckning. Med Auto U-Pilot behövs inte ens det. Det nya systemet är ännu mer automatiserat.

För att aktivera det traditionella systemet U-Pilot Headland Management trycker föraren på en knapp. Då utförs en sekvens av förprogrammerade funktioner på vändtegen.

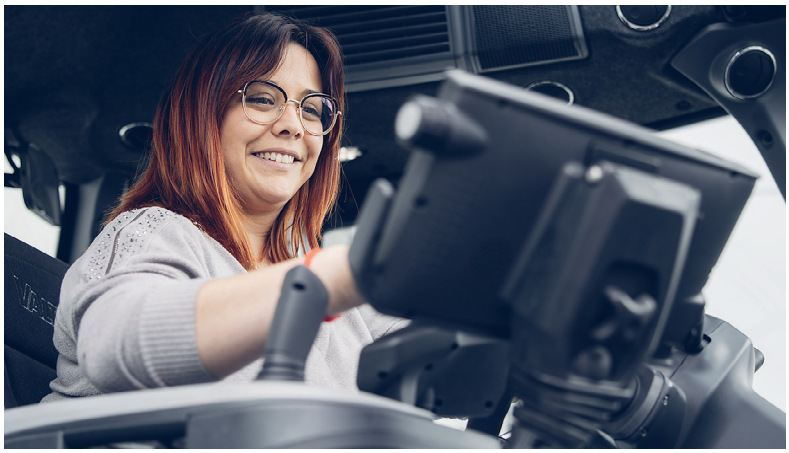
Nya Auto U-Pilot är ansluten till Valtra Guide GPS, vilket gör att systemet kan aktivera önskade funktioner automatiskt när traktorn kommer in i vändtegen.

Därmed automatiseras en uppgift som kräver mycket uppmärksamhet och det förenklar förarens arbete avsevärt. Det är framförallt användbart vid sådd, slåtter- och jordbearbetning. När traktorn kommer in i vändtegen styrs redskap som är kopplade till den främre eller bakre lyften automatiskt i önskad ordning. Isobusredskapen kan vanligtvis beräkna avståndet från traktorns bakaxel automatiskt, vilket gör att Auto U-Pilot kan höja och sänka redskapet på exakt rätt plats. Om redskapet inte har ISOBUS kan föraren mata in inställningarna på SmartTouch-displayen innan arbetet påbörjas, vilket även gör det möjligt för föraren att finjustera inställningarna under arbetet.

Auto U-Pilot finns som tillval på traktorer i Valtra G-, N-, T- och S-serien som är utrustade med Valtra Guide •

www.valtra.se

NEWS



Valtra erbjuder nu ännu mer mångsidiga tillvalspaket. Mer information om paketens innehåll och priser finns hos din lokala Lantmännenåterförsäljare.

NYA PRISER FÖR VALTRA G-SERIEN

Valtra G-Serien fortsätter att utmärka sig. Valtra G135 har vunnit iF Design Award, en av världens mest prestigefyllda designtävlingar, i fordonskategorin för produktdesign. G135 var den enda traktorn som fick pris i årets iF Design Award.

Tidigare i år vann G-serien även Red Dot Design Award 2021 i priskategorin Red Dot: Product Design med samma G135-modell. Det var fjärde gången i historien som Valtra vann Red Dot Award. •

NYA TILLVALSPAKET GER ÄNNU FLER MÖJLIGHETER

I samband med lanseringen av G-serien förra hösten introducerade Valtra ett tillvalspaket. Valtras traktorer kan fortfarande skräddarsys individuellt genom val från den långa listan med tillval och tillbehör, inklusive alla alternativ som finns i Unlimited Studio, men det finns ett smidigare alternativ. De nya tillvalspaketen gör det enkelt för kunderna att välja det de behöver och ger en bra grund för ytterligare anpassning. Under hösten 2021 utökar Valtra utbudet av tillvalspaket. Det ger dig ännu fler möjligheter, och kan även spara pengar.

Tillvalspaketen är mer prisvärda än om samma utrustning beställs separat. Beroende på traktormodell, tillvalspaket och andra detaljer varierar kostnadsbesparingarna mellan 8000 och 85 000 kronor per paket. Ju mer omfattande paketet är, desto större blir besparingen. •

Komfort
Komfortpaketet förbättrar både komfort och effektivitet. Det är perfekt för de flesta kunder. Beroende på modellserien innehåller paketet funktioner som framaxel- och hyttfjädring, LED-arbetsbelysning och ett förstklassigt förarsäte.

Komfort Plus NY!
Komfort Plus ger ytterligare komfort genom att inkludera funktioner som en förstklassig interiör. Komfort Plus är endast tillgängligt på N- och T-seriens modeller.

Teknikpaket
Teknikpaketet lägger till funktioner för precisionsväxtodling, som exempelvis Valtra Guide GPS-styrning, ISOBUS-anslutning och det automatiska slirreglerings-systemet (ASR). Teknik är perfekt för kunder som vill ha en traktor som är redo att ta sig an de mest krävande uppgifterna.

Teknikpaket Plus
Med Teknikpaket Plus får du ytterligare funktioner för precisionsväxtodling, som Task Doc Pro, Auto U-Pilot, Section Control och SmartTouch Extend med extra display.

Teknikpaket Plus X NY!
Teknikpaket Plus X lägger till abonnemang för Task Doc-serverlicensen och agri-router, samt Valtra Section Control 36 och 5 VRC-produkter (Variable Rate Control).

Lastarpaket och Lastarpaket Plus
De två lastarpaketen kan läggas till i något av de andra tillvalspaketen. Pluspaketet levereras med Precision Lift & Load-funktionen som automatiskt väger laster och lagrar data.

Internet: valtra.se

VALTRA TEAM

Chefredaktör Katja Vuori, Valtra Inc., katja.vuori@agcocorp.com **Redaktion** Tommi Pitenius, Markkinointiviestintä Pitenius Oy, tommi@pitenius.fi
Redaktörer Marc de Haan, Mechan Groep, m.de.haan@mechangroep.nl // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., izabela.zielinska@agcocorp.com // Annachiara Zaltron, annachiara.zaltron@agcocorp.com // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, siegfried.aigner@agcocorp.com // Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, charlotte.morel@agcocorp.com // Christian Keßler, AGCO Deutschland GmbH, christian.kessler@agcocorp.com // Sarah Howarth, AGCO Limited, sarah.howarth@agcocorp.com // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, torjon.garberg@agcocorp.com // Alexander Löwenberg, Valtra Inc., alexander.lowenberg@agcocorp.com // Kevin Schüler, Matermaco NV/SA, schuler@matermaco.be //
Ansvarig utgivare Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti **Koordination** Viestintätoimisto Medita Oy
Lay-out Juha Puikkonen **Tryck** Grano Oy **Foto** Valtra arkiv och resp. artikelförfattare

Valtra is a worldwide brand of AGCO

VALTRA TWINTRAC – EN HIT FÖR KOMMUNER

Växjö kommun kör flitigt med sin Valtra med TwinTrac och bakmonterad Votex R-Max slagklippare för att underhålla grönytorna i kommunen. **Johan Berneson** som är områdesansvarig på Växjö kommun lovordar fördelarna med att använda TwinTrac.

– I och med att jag sitter bakåtvänd i traktorn kommer jag närmare klipparen och ser väldigt bra om det dyker upp föremål som ligger i gräset. Något som inte är lika självklart när man kör framåtvänd.

Växjö kommun använder Valtra TwinTrac och möjligheten att köra bakåtvänd både sommar och vinter. På sommaren är det grönyteskötsel som gäller och på vintern använder man traktorn tillsammans med skogsvagn och då är det smidigt att kunna sitta bakåtvänd och köra menar Johan.

– Det är viktigt att traktorn passar den som kör dagligen, kroppen ska må bra i den. •

SOMMARENS POPULÄRASTE TRAKTOR

Under sommaren hade Lantmännen Maskin en kampanj på Valtra T215, och många kunder passade på att fynda. Alla 35 traktorer av T215 Versu och Direct som låg ute på kampanj sålde slut på några månader.

Det stora intresset medförde att samtliga traktorer såldes innan de blivit tillverkade, vilket innebär att kunden kan få sin traktor anpassad efter sina exakta behov. De allra flesta bestämde sig för att slå till utan att ens haft möjlighet att se den nya modellserien i verkligheten. Bevisligen finns ett stort intresse och en stor efterfrågan på Valtras femte generation.

– Att ha kampanj på en ny modell innan vi ens kan visa den fysiskt, det är ett ovanligt grepp som blev väldigt framgångsrikt, säger **Per Wretblad**, produktchef Valtra traktorer, Lantmännen Maskin.

De som missade chansen att få en eftertraktad traktor till ett attraktivt pris, eller som kände att just Valtra T215 är för liten, ska inte misströsta. Under hösten har Lantmännen Maskin ett speciellt erbjudande på Valtra S324. Kontakta en säljare hos Lantmännen Maskin för att få veta mer. •

Kolumn Lantmännen Maskin

Hösten är här och vi har glada besked till er alla. Vi har många Valtra-traktorer i beställning för produktion i år och de kan även ändras så att specifikationerna passar dig och din verksamhet.

Det känns roligt att komma med dessa positiva signaler i en tid då fordonsindustrin har problem med att få fram komponenter och lever med stora förseningar. Vi har inte heller varit helt förskonade från den typen av utmaningar, därför känns det ännu roligare att vi har traktorer på väg och att vi kan leverera dem före årsskiftet.

Vi har också fått in ett antal demotraktorer av nya generation 5 runt om i landet. Vill du provköra en av dem? Ta kontakt med en av våra maskinsäljare!

Inför vintersäsongen är det många som funderar över en traktor som fungerar bra i skogen och då finns det inget bättre alternativ än just Valtra. Det är en traktor tillverkad i Norden, för det nordiska klimatet.

Är du osäker på vilken typ av skogstraktor du ska välja är du välkommen att besöka vårt KompetensCenter Skog i Värnamo. Där finns ett tiotal Valtra-traktorer som är utrustade med skogsskydd, kranmontage eller sammankopplade med skogsvagnar från Kesla eller Moheda. Dessa ekipage får du provköra på vår testslinga ute i skogen. Ta kontakt med en maskinsäljare och boka in ett besök.

Missa inte heller höstens kampanjer. Det finns något för alla, från den mindre Valtra A75 Classic till Valtra S324 med 350 hk. Håll dig uppdaterad via våra kampanjsidor på valtra.se, eller via Lantmännen Maskins hemsida.

Väl mött!

Per Wretblad
PRODUKTCHEF VALTRA TRAKTORER, LANTMÄNNEN MASKIN

Tillsammans med Dacom och Valtras återförsäljare analyserar Thijssen den grödscanning som görs med drönaren från Ebee.

"Mina kunder kan logga in på sitt konto och få åtkomst till data från sina egna fält."

– Entreprenören Christel Thijssen

Möt entreprenören från Nederländerna som maximerar sin precisionsodling

VALTRA GÖR PRECISIONSODLING TILLGÄNGLIGT FÖR ALLA

Entreprenören Christel Thijssen använder alla funktioner för precisionsodling i sina traktorer från Valtra. Genom att använda den senaste tekniken från Valtra tillsammans med den lokala molntjänsten kan han visa fördelarna till sina kunder.

TEXT OCH FOTO KOOS IN'T HOUT

– Precisionsväxtodling är redan etablerat inom lantbruket, men det enda sättet att få de sista lantbrukarna att införa det är att visa fördelarna, säger **Christel Thijssen**, entreprenör från byn Nieuwehorne i norra Nederländerna.

Thijssen har alltid varit intresserad av att testa de nya möjligheter som dyker upp och precisionsodling var inget undantag.

När han köpte en Valtra T174 Direct med SmartTouch våren 2019 var han väl informerad kring funktioner som AutoGuide, TaskDoc och VRC (Variable Rate Control) och snart dök ännu fler möjligheter upp. Benelux-ländernas Valtra-importör Mechan Group och programvaruutvecklaren Dacom Farm Intelligence kopplade AGCO:s traktor-redskapskombinationer till Dacoms molntjänst för gårdsprogram.

Christel Thijssen, Frenk-Jan Baron från Dacoms och återförsäljaren Mathijs van der Vegt ser över odlingsplanen.

Automatisk lagring av skördedata

– Vi vill göra mer med data från traktorn och redskapet i framtiden, utöver jordbearbetnings- och skördedata. Dacom som är en stark specialare inom det området arbetar även internationellt, säger **Marc de Haan**, som ansvarar för Valtra-importen på Mechan Group.

– Det kändes spännande att kunna kombinera traktordata i molntjänsten med exempelvis jord- eller satellitkartor. När Thijssen berättade hur han ville använda uppgifter från odlingsplaner för att styra maskiner visade han sig vara den perfekta partnern för att utveckla möjligheterna för precisionsodlingen för Valtras traktorer ytterligare. Även den lokala Valtra-återförsäljaren Van der Vegt engagerades i projektet.

Kommunikation med kunder

Molntjänsten erbjuder Thijssen den perfekta lösningen för registrering

För att få det lägsta marktrycket har Thijssens Valtra T174 Direct Michelin XeoBib-däck med däcktryckskontroll.

av jord- och skördedata per sektion och kopplar den till exempelvis odlingsplanen eller traktordata. Framför allt använder han molntjänsten för att kommunicera med sina kunder.

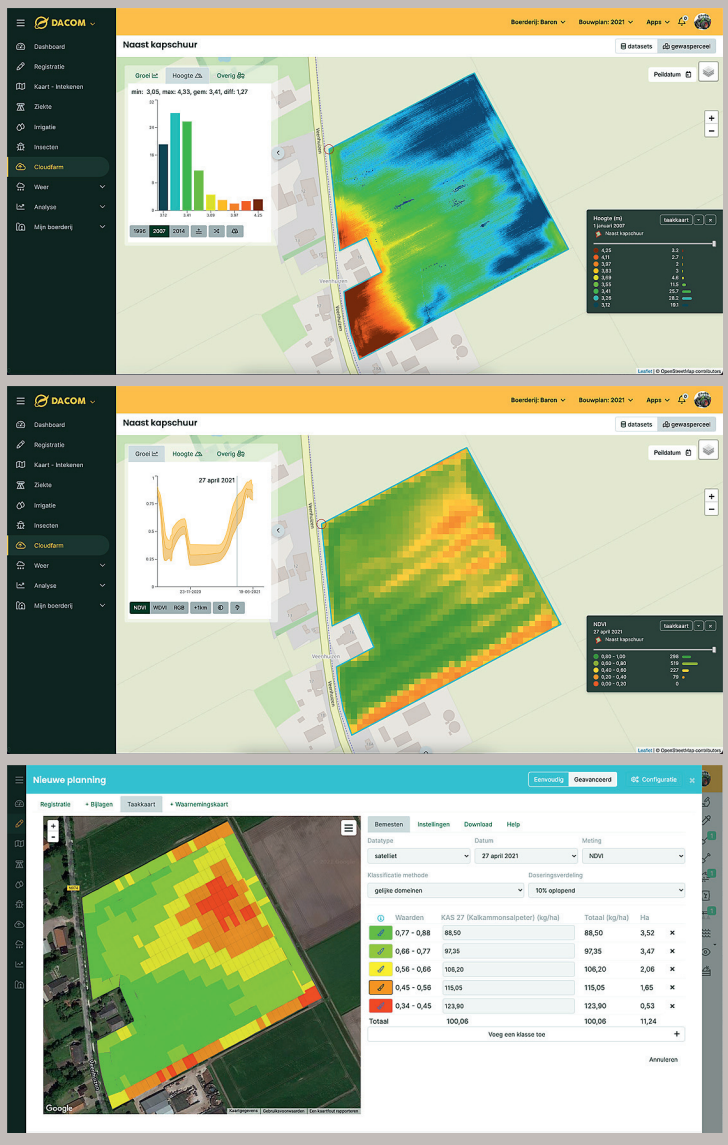
– Mina kunder kan logga in på sitt konto och få åtkomst till data från sina egna fält. Kunden kan till exempel skapa en uppgift för att gödsla fält A med 250 kilo gödsel. Spridningsmängden kan också justeras ör olika delar av fältet. Sedan skickar jag uppgiften till min Valtra via TaskDoc med en knapptryckning. När jag kommer till fältet känner traktorn automatiskt igen fältet och jag aktiverar tilldelningsfilen. Sedan behöver jag bara köra manövreringen till början av det första körspåret. Valtra Guide och den automatiska sektionsstyrningen tar sedan över och styr gödselspridaren. Samtidigt registrerar TaskDoc det arbete som har utförts. Datan behövs också för att kunna sköta administrationen, eftersom dokumentation om gödsling är obligatorisk i Nederländerna, förklarar Thijssen.

Cirka 70 procent av hans kunder använder molntjänsten för att dela uppgiftsfiler. Det är också väldigt enkelt att ansluta till det officiella fältregistret i Nederländerna.

Ingen överlappning

Thijssen debiterar vanligen 80 kronor per hektar för att sprida gödsel, och kunderna kan betala ytterligare 20 kronor för precisionsväxtodlingsdata. Enligt Thijssen finns det många fördelar med systemet.

– Det blir ingen överlappning på vändtegarna och längs kanterna, ingen gödning hamnar i diket och spridningen sker



För att skapa gödslingsplaner används höjdkartor och skanningar av grödtillväxten. Den nedre delen av den här sektionen i blått har utsatts för översvämning, vilket innebär att grödtillväxten släpar efter (gulröda områden på NDVI-kartan). Agronomiskt sett ger en högre dos gödsel på de bättre grönmarkerade platserna den högsta avkastningen.

Med två små SmartTouch-skärmar förblir sikten utåt optimal.

En andra SmartTouch-skärm gör att Thijssen kan visa data från traktorn och anslutna ISOBUS-redskap samtidigt utan att svepa över skärmen. All data och alla inställningar för traktorn och redskapet är inom räckhåll. Skärmen längst upp är från en övervakningskamera.

jämnt över hela fältet. Jag arbetar också mycket effektivare med min utrustning och kör inte för mycket. På gårdar med kreatur ligger gödselbesparingen på cirka 40 procent och det finns mycket jobb kvar att göra. Många boskapsuppfödare använder precisionsväxtodling i ladugården, men ännu inte på marken.

Platsspecifik spridning och besprutning

Om kunden vill kan Thijssen även utföra platsspecifik spridning och besprutning. Med hjälp av kostnadsfria satellitbilder eller data från hans Yara N-Sensor kan han skapa en karta. Detta ger också avsevärda fördelar.

– Med platsspecifik spridning och besprutning får man en mer homogen gröda och foderkvaliteten blir jämnare. Det kostar något mer, men ger alla fördelar med precisionsväxtodling.

Trots fördelarna har han märkt att det är många boskapsuppfödare som har svårt att ta steget mot platsspecifik spridning och besprutning.

– De är ofta inte tillräckligt medvetna om skillnaderna i jorden. Ofta är de även fästa vid sina gamla arbetssätt, som ger samma gödseldos varje gång. Under vintern ska jag berätta mer om fördelarna för dem, tar vi ett steg i taget kommer vi att övertyga fler och fler kunder om fördelarna. Stigande gödselpriser talar också till vår fördel.

Skräddarsydda lösningar

Thijssen har nu ett system som gör det möjligt att kommunicera enkelt och exakt med kunderna.

– Valtra tillverkar bara traktorer, så de drar nytta av det faktum att data kan förmedlas med redskap från alla märken. Mina kontakter på Dacom tror också att AGCO-varumärken fungerar bäst tillsammans med andra redskap som använder ISOBUS, säger entreprenören.

Thijssens Valtra-återförsäljare Van der Vegt har också spelat en viktig roll.

– Min återförsäljare har varit oumbärlig, från beställning av traktorn till driftsättning. Jag ville till exempel verkligen styra gödselspridaren på en andra SmartTouch-skärm och Van der Vegt pratade med Valtra för att göra det möjligt, även kommunikation med min Yara N-Sensor krävde en skräddarsydd lösning. Van der Vegt håller sig alltid uppdaterad med de senaste tekniska framstegen och vid behov får jag även hjälp av två erfarna tekniker hos importören. Stödet från Mechan Group har varit utmärkt. •

Enmansföretag med fokus på specialuppgifter

Christel Thijssen är ingen vanlig entreprenör. Han har bara en traktor, inga anställda, och en begränsad maskinpark för ett begränsat antal uppgifter. Hans Valtra T174 Direct är utrustad med Valtra Connect, Valtra Guide och däcktryckskontroll för att förhindra jordpackning på kundernas fält. Kameror är monterade baktill på hytten för övervakning av redskapen. Thijssen specialiserar sig på precisionsgödselspridning, växtskyddsbehandling och jordbearbetning.

Alltid nyskapande

Thijssen vill alltid ligga i framkant när det gäller innovation. Han var den första nederländska entreprenören som använde drönare för att ta bilder av fält. Thijssen har också använt en Verisjordskanner och Yara N-Sensor för att analysera grödor och styra gödselspridaren. Maskintillverkare ber honom ofta att prova ny utrustning, nu testar han punktsprayteknik för att utrota ogräs.

Dacom levererar lösningar för precisionsodling globalt

I över 30 år har Dacom Farm Intelligence från Emmen utvecklat maskin- och programvarulösningar för lantbrukare och lantbruksföretag. Till exempel erbjuder Dacom lantbrukare en molnbaserad programvara för odlings- och bevattningshantering. Dacom utvecklar och levererar även väderstationer och fuktmätare, samt väderinformation som säljs separat. Farmlook är ett verktyg som har utvecklats för central insamling och bearbetning av lott-, jordbearbetnings- och väderdata via internet. Dacom är aktivt i fler än 40 länder över hela världen och har fler än 26 000 kunder. Företaget förvärvades nyligen av det israeliska företaget CropX, en global ledare inom jordbruksdataanalys.

Mattias och Ida Oderstål driver flera verksamheter i Vilhelmina. Ida är också aktiv på instagram: malgomajgarden.

Mattias Larsson i Vilhelmina

MIN VALTRA T234 ÄR MIN BÄSTA VÄN

Mattias Oderstål behöver en traktor som kan hjälpa honom med alla typer av arbete som han har på gården. En trogen arbetskamrat som smidigt växlar mellan allt från att ploga snö till att utföra allehanda sysslor inom lantbruket.

– Jag har hittat min bästa polare i min Valtra T234, den klarar alla typer av uppdrag utan att krångla, förklarar han.

TEXT OCH FOTO HYBRID STATE

Utanför Vilhelmina, i de i södra delarna av Lappland, har **Mattias Oderstål** och hans hustru **Ida** startat sin verksamhet. 2019 köpte de Malgomajgården, en lantbruksskola som uppfördes 1939 och ligger på höjden intill den vackra sjön Malgomaj i Västerbotten, och där bedriver de numera sitt lantbruk, ett gårdsmejeri, en lanthandel och hyr ut semesterbostäder vid sidan av Mattias verksamhet inom entreprenad.

Den kombinationen av verksamheter ställer stora krav på gårdens traktor.

– Jag köpte en Valtra demotraktor från Lantmännen Maskin, en T234, snowedition med hyvelblad och vinterdäck för att få en bra komfort i hytten när jag arbetar med snöröjningen, berättar Mattias.

– Men den fungerar precis lika bra till alla andra sysslor på gården, även om den kostar en slant är den värd varenda krona. Dagtid står den aldrig stilla.

3000 timmars arbete på två år

Traktorn har blivit hans bästa vän året om. Numera har han ett dussin olika tillbehör till sin Valtra och med en enda traktor sköter han allt arbete på gården, väghållningen inom närområdet och även de uppdrag han hjälper sina grannar med.

– I går var jag ute i 15 timmar, det snöade ymnigt och snövallarna upp mot fjället var upp mot 170 centimeter höga. Då behöver jag en maskin som jag kan lita på. De senaste två åren har jag kört 3000 timmar med min Valtra och en stor del av den tiden lägger jag på väghållning. Det kan vara 800 timmar snöröjning per säsong, vi har en lång vinter här uppe, säger han.

Min T234 är outstanding

Gården består av 100 hektar mark, där finns 28 mjölkkor, ett 20-tal kalvar, sex Highland Cattle, närmare 15 grisar samt både får och höns. Vårbruket startar i början av juni och sedan är det fokus på lantbruket till dess att vintern återvänder i oktober.

– Min T234 är outstanding, den klarar av alla olika typer av arbete, allt från snöröjning till att plöja, harva, ploga, flisa och köra höbalar. Det är enkelt att byta redskap, från harv till frontlastare, press eller stenplock. Den är väldigt smidig, trots att den är så stor, förklarar Mattias Oderstål.

– Jag arbetar här på gården, med entreprenad och samarbetar med likvärdiga lantbruk i grannskapet.

Ida Oderstål driver mejeri och lanthandel, samt B&B på Malgomajgården i Västerbotten.

Det betyder att jag är ute i många långa timmar och då är komforten givetvis viktig, men med min T234 har jag hittat en trogen arbetskamrat som inte bara underlättar arbetet utan också gör det till ett nöje.

Vad är viktigt för dig i ditt val av traktor?

– Servicen är viktig, men också att det är en traktor som klarar av många olika sysslor. Dessutom värdesätter jag komforten i hytten och att det är enkelt att skifta från ett redskap till ett annat. •

Familjen Oderstål driver mejeriet LapplandsSmör, arbetar med hållbar livsmedelsproduktion och sköter väghållningen inom närområdet.

Mattias Oderstål

Gård
Arbetar med entreprenad och lantbruk

Bor
Utanför Vilhelmina i Lappland

Traktorer
Valtra T234

Många alternativ för framtidens traktorer

MILJÖVÄNLIGA BRÄNSLEN

TEXT TOMMI PITENIUS **FOTON** VALTRA ARKIV

När en traktor med 300 hästkrafter plöjer i tio timmar vid 80 % av maximal effekt krävs det:

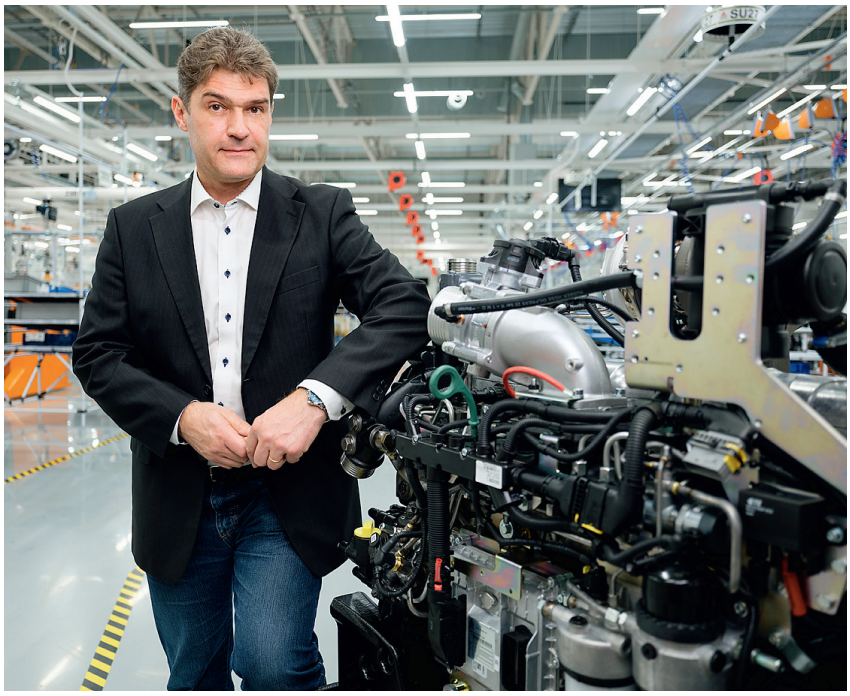
Diesel ca. 540 kg eller **Litium-ion batterier ca. 10 000 kg**

"När koldioxid tillsätts till väte kan koldioxidneutral diesel framställas."

Förbränningsmotorer kommer att fortsätta att driva tunga maskiner en bra bit in i framtiden, men bränslena som används i dem kommer att förändras. Dessutom kan elektricitet komma att användas i traktorns drivlina i någon form.

– Vi har studerat nio olika alternativ, från etanol och vätgas till hybrid- och biogaslösningar. Vi har testat dessa i ett stort antal traktorer genom åren och har exempelvis flera decenniers erfarenhet med etanol. Det är svårt att förutse framtida policyer, men vi baserar våra egna slutsatser på fysikens lagar, säger **Kari Aaltonen**, utvecklingschef hos AGCO Power.

Många alternativa bränslen lämpar sig för personbilar och lättare användning, men inte för stora traktorer. En traktor med 300 hästkrafter skulle behöva ett batteri som väger mer än 10 ton för att kunna arbeta under en 10 timmar lång arbetsdag. För att driva traktorn med metan och vätgas skulle det krävas stora runda tankar som är svårplacerade på en traktor. Etanol har bättre energitäthet än gaser, men innehåller nästan 40 procent mindre energi än diesel. Dessutom kräver etanol en komplex katalysator, som försvårar kallstarter och kan samla vatten i smörjoljan.



Enligt Kari Aaltonen, R&D Direktor på AGCO Power har fabriken undersökt nio olika alternativa bränslen, från etanol och väste till hybrid- och biogas.

Diesel från väte

Aaltonen tror att de alternativa energikällor som blir tillgängliga i en närmare framtid är de som är kompatibla med befintliga distributionsnätverk och maskiner. Livslängden för traktorer och redskap är tiotals år och att ersätta det nuvarande bränsledistributionsnätverket blir svårt.

– Omvandling av väte till flytande bränsle verkar lovande. När koldioxid tillsätts till väte kan koldioxidneutral diesel framställas, den är också lätt att distribuera och använda, säger han.

– Andra generationens förnybara biodieselbränslen, som Nestes MyDiesel, är också ett mycket bra alternativ. Dessa framställs från avfall och har högre kvalitet än fossil diesel. Problemet är att det inte finns tillräckligt med råmaterial för att kunna driva alla världens traktorer med den.

I dagsläget är det väldigt osannolikt att stora traktorer ska kunna drivas helt på el, men hybridlösningar kan bli allt mer populära.

– I framtiden kan många olika kraftkällor användas. Små traktorer skulle potentiellt kunna drivas med elektricitet, medan maskiner som används för djurfoderproduktion skulle kunna drivas med biogas.

– Vi undersöker alla olika alternativ och är redo att ta fram de bästa lösningarna, förklarar Aaltonen. •

Regenereringen bränner bort sot, svavel och andra föroreningar som har ansamlats i DPF-filtret, SCR-katalysatorn och andra avgasreningssystem. Regenereringen tar mellan 30 och 60 minuter. Under den tiden måste traktorn stå stilla utomhus.

Vad händer med min traktor?

REGENERERING RENGÖR DPF-FILTRET

TEXT TOMMI PITENIUS **FOTO** VALTRA ARKIV

Är du nybliven ägare av en Valtra kan du bli lite överraskad när traktorn påtalar att den behöver en regenerering. Det är en förhållandevis ny funktion som rengör dieselpartikelfiltret (DPF) och andra avgasreningssystem i avgasröret. När partikelfiltret rengörs står traktorn stilla samtidigt som motorn går på ett högt varvtal för att bränna eventuella föroreningar.

– Regenerering utförs alltid vid service, innan motoroljan byts, men traktorn kan även rekommendera den vid andra tidpunkter. Behovet av regenerering varierar beroende på vilken belastning traktorn utsätts för och utomhustemperaturen. Om traktorn körs mycket under vintern eller bara vid enstaka tillfällen kan regenerering behövas mellan regelbundna serviceintervaller. Å andra sidan, om traktorn körs med full effekt mestadels på sommaren kanske en ytterligare regenerering inte behövs”, förklarar **Tiina Herlevi**, Manager, Technical Service Valtra EME.

Regenerering sker helt automatiskt. Traktorn höjer avgastemperaturen upp till 500 grader, vilket är tillräckligt för att förbränna svavel och partiklar som ansamlats i filtret. Proceduren är automatiserad och förloppet visas på displayen i förarhytten. Föraren kan också se hur lång tid proceduren tar.

Parkera på en säker plats utomhus

När det är dags för regenerering ska traktorn parkeras utomhus, på ett ställe där det är en låg brandrisk. Eftersom motorn och avgaserna kan bli mycket varma under proceduren får traktorn inte parkeras under träd eller inomhus. Om det är praktiskt omöjligt att genomföra regenereringen när traktor påtalar det kan det skjutas upp fem gånger, fem minuter i taget. Behovet av regenerering meddelas genom pip, det visas även en text på displayen och motoreffekten minskas automatiskt.

– Beroende på modell kan regenerering aktiveras antingen med en omkopplare eller från en meny. För traktorer som uppfyller utsläppskraven enligt steg 4 går proceduren cirka 10 minuter fortare än för steg 5-traktorer. Då kan proceduren ta 30 till 60 minuter, beroende på förhållandena. Regenerering tar längre tid i kalla jämfört med varma förhållanden, tillägger Helevi.

Föraren ska inte göra något under regenereringen. Traktorn måste hela tiden stå stilla i friläge, med kraftuttaget urkopplat och parkeringsbromsen aktiv. Med andra ord kan den inte användas under regenereringen och om gaspedalen trycks ned avbryts proceduren. •

Tillkalla service och förebygg problem

VALTRA CONNECT DEN SMARTA LÖSNINGEN FÖR DIN TRAKTOR

TEXT OCH FOTO HYBRID STATE

Stefan Engman är i anläggningsbranschen men arbetar även en del inom lantbruket och har använt sig av Valtra Connect sedan pilotprojektet startade 2017. Då hade han två Valtra-traktorer, idag kör han en Valtra T254 Versu.

– Jag använder Valtra Connect för att kolla hur många arbetstimmar jag har, jag kan jämföra vilken väg som är smartast att ta under ett uppdrag, se över bränsleförbrukningen och kunna kontrollera felkoder. Tidigare behövde jag ringa verkstaden när jag fick en felkod, nu kan jag lösa det själv, vilket sparar tid, förklarar han.

Telemetrilösningen Valtra Connect är sedan 2019 standard i samtliga traktorer i både N- och T-serien. Den spelar hela tiden in traktorns aktiviteter och GPS-rörelser och traktorns ägare kan sedan följa data i både realtid och historik via sin mobila enhet, som en smartphone eller surfplatta.

Förutse underhållsbehov

Med hjälp av all data går det också att förutse traktorns underhållsbehov och det går att snabbt reagera samt lösa mindre problem. Det smarta systemet kan till och med tillkalla service automatiskt.

Valtra Connect är ett både enkelt och smidigt sätt att slippa kontakta serviceverkstaden och även minimera risken för extra besök där.

– När jag hade två traktorer kunde jag hela tiden följa arbetet för båda, se om det var några avvikelser och om jag behövde lösa någonting. Jag kunde sköta en stor del av det organisatoriska arbetet digitalt istället för att behöva ringa. Det var väldigt smidigt och sparade dessutom tid, säger Stefan.

– Jag rekommenderar andra, både de som arbetar med lantbruk och entreprenad, att ansluta sig till Valtra Connect. När du har en större maskinpark ger det dig en bra överblick över alla maskiner och jag tycker själv att det är intressant att exempelvis följa hur min bränsleförbrukning utvecklas. Det är en väldigt smidig tjänst, enkel att koppla in och enkel att använda.

Gratis under fem år

I framtiden kommer Valtra Connect inte bara sända data från traktorn till ägaren och serviceverkstaden utan också till Valtras Machine Monitoring Center. Där analyseras uppgifterna noga för att förutse vilka underhållsbehov som krävs och för att man ska reagera snabbt på mindre fel. Det är två saker som sparar både tid och pengar.

Samtliga fabriksnya traktorer från Valtra, tillverkade under 2021, har tjänsten gratis under fem år, för fabriksnya traktorer tillverkade 2020 och 18 månader bakåt är Valtra Connect gratis under tre år. Vill du också ansluta dig till Valtra Connect? Prata med din lokala Lantmännen Maskin-anläggning så hjälper de dig att komma igång eller få hjälp via ***get.agcoconnect.com/sv***

Med Valtra Connect är du ansluten när som helst och överallt.
– Det är en väldigt enkel och smidig lösning, säger Stefan Engman.

Eric Hansotia tog över som VD för AGCO i januari 2021. Hansotia bekräftar att Valtra är ett av AGCO:s kärnvarumärken, som är ledande inom kundorientering och digitalisering. Han ser en stark tillväxt.

AGCO:s vd Eric Hansotia:

"VALTRA ÄR ETT AV AGCO:s KÄRNVARUMÄRKEN SOM VI VILL FÅ ATT VÄXA"

Eric Hansotia tog över som VD och koncernchef för AGCO i januari. Han anser att Valtra är ett kärnvarumärke för AGCO. Det har gjorts betydande investeringar i Valtras fabriker och bland tillverkarens produkter. Nu är det dags att dra nytta av investeringarna och växa.

TEXT TOMMI PITENIUS **FOTO** VALTRA ARKIV

AGCO:s nya vd **Eric Hansotia** växte upp på landet i norra Wisconsin i USA. Många skandinaviska ättlingar bor i regionen och jordbruket är också mycket likt det i norra Europa med vall, röda ladugårdar, höbalar, spannmål och skogar.

– Jag var ordförande för de lokala ungdomsorganisationerna 4-H och Future Farmers of America och inspirerades av jordbruket när jag växte upp. Jag studerade maskinteknik och arbetade i 20 år på John Deere innan jag kom till AGCO 2013, säger Hansotia.

Han har arbetat med finländare under sitt tidigare yrkesliv och han har även bott i Tyskland under tre och ett halvt år. Det har gjort att han har lärt sig att arbeta med människor från många olika kulturer.

– Amerikaner är som persikor – mjuka på utsidan men hårda på insidan. Amerikaner är lätta att småprata med, men det finns en hård kärna på insidan som gör det svårt att ta sig in hela vägen. Finländarna är å andra sidan som en kokosnöt – de verkar tuffa på utsidan, men på insidan är de extremt vänliga.

Valtra leder vägen inom kundorientering

Hansotia anser att Valtra i dag är ledande inom kundorientering och digitala lösningar.

– Valtra är överlägset alla andra i branschen när det gäller kundorientering. Valtras team är extremt kundorienterat och vi vill att AGCO som helhet ska utvecklas i den riktningen. Eftersom människorna som arbetar på Valtra har en gedigen erfarenhet av jordbruk är det möjligt med kundfokuserade lösningar. Ett bra exempel på detta är SmartTouch, där man aldrig behöver gå mer än två lager nedåt. Unlimited Studio är också något som ingen annan i branschen erbjuder.

Enligt Hansotia har Valtras kundorientering och skräddarsydda tillvägagångssätt gjort det möjligt för företaget att utrusta mycket specifika kundsegment med maskiner, från flygplatser till försvaret. Samtidigt uppfyller anpassning, precisionsodling och digitala tjänster även de krav som lantbruket ställer på en traktortillverkare.

Fördubbla Valtras verksamhet

Nyligen invigdes ett nytt logistikcenter på Valtras fabrik i Suolahti, det byggs en ny lackeringsverkstad. Dessutom har det gjorts investeringar på mer än 100 miljoner euro på motoranläggningen Linnavuori, samt ytterligare stora investeringar i utvecklingen av Valtras nya traktormodeller.

– Valtra är ett av AGCO:s kärnvarumärken och dessa investeringar återspeglar AGCO:s tro på och engagemang för Valtra, påpekar Hansotia.

Även om Valtra tillverkar exempelvis skördemaskiner till den brasilianska marknaden kommer produktsortiment i Europa inte att omfatta den typen av maskiner. Försäljningsnätverket kommer inte heller att utökas till nya kontinenter, strategin är istället att utöka verksamheten med det befintliga produktsortimentet och inom befintliga marknader. Även det interna samarbetet mellan Valtras verksamhet i Brasilien och Europa ska utökas.

– Jag blir alltid förvånad över Valtras låga marknadsandel utanför Skandinavien och Brasilien. Jag anser att Valtras produkter och tjänster är så utmärkta att Valtra, med sina nuvarande produkter och säljmarknader, kan bli dubbelt så stort inom 5 till 10 år. •

Eric Hansotia

Hem Wisconsin, USA
Befattning VD och koncernchef för AGCO
Ålder 53
Utbildning
Masterexamen i maskinteknik, MBA
Arbetslivserfarenhet
John Deere, AGCO 2013 ➔

Valtra och Continental - i ett starkt samarbete

Fokus på säkerhet och effektivitet

Valtra och Continental lantbruksdäck har länge haft ett starkt och givande samarbete. Sedan flera år tillbaka har Valtra förlitat sig på jordbruksdäck från Continental. Tillsammans arbetar vi för att ständigt förbättra det dagliga arbetet för våra lantbrukare och vi investerar i banbrytande lösningar som driver fram nya innovationer på vår produktionsanläggning i portugisiska Lousado. Därför kan vi lova att jordbruksdäcken från Continental får varje traktor från Valtra att alltid prestera till sin fulla potential.

www.continental-agriculture.com

TEXT TOMMI PITENIUS **FOTO** VALTRA ARKIV

Valtras fabrik i Suolahti i Finland är regionens största turistattraktion.

Valtra har sin egen stil

70 ÅR MED KUNDEN I FOKUS

Valtras historia handlar om mycket mer än bara hästkrafter, ton och teknik. Faktum är att skillnaderna mellan våra traktorer och traktorer från konkurrerande märken ofta är mindre än skillnaderna i affärskulturer. Ett annat sätt att se på det är att skillnader i sättet att göra saker på även har lett till skillnader i teknik.

Den enskilt mest karakteristiska funktionen i Valtras 70-åriga historia har varit kundorientering. Under 1950- och 1960-talet var Valmet en mindre traktortillverkare jämfört med branschens giganter, som Ford och Fiat. Å andra sidan fanns det dussintals små, lokala traktortillverkare i Europa, som Valmet. Eftersom Valtras marknad under det första årtiondet begränsades till Finland, med tillägget Brasilien under det andra årtiondet, låg företaget naturligt nära sina kunder och kunde upprätthålla en stabil kundrelation. Valtra lärde sig snabbt kundernas behov och klarade av att implementera dem lika fort.

Direktförsäljning tar kunderna till fabriken

Ända sedan början av 1990-talet har Valtra Finland sålt sina traktorer direkt till kunderna, utan ett separat återförsäljarnätverk. För det mesta har oberoende serviceåterförsäljare tagit hand om underhåll och reparationer. Genom det här unika tillvägagångssättet på den inhemska marknaden har kunderna fått en inblick i livet på fabriken på ett helt nytt sätt.

Redan tidigare var fabriken i Suolahti värd för grupper av besökare, men sedan direktförsäljningen av skräddarsydda traktorer introducerades kom kunderna till fabriken för att se på när den egna traktorn byggdes. Över 10 000 besökare från hela världen besökte fabriken varje år, vilket gjorde traktoranläggningen till den avsevärt största turistattraktionen i regionen. På grund av covid-19-pandemin är kundbesök tillfälligt pausade, men de kommer att återupptas så snart situationen tillåter.

Service, reservdelar och försäljning utgör en triangel

Valtras kundorienterade tillvägagångssätt har traditionellt sett inneburit ett nära samarbete mellan service, reservdelar och försäljning. Detta samarbete börjar med forskning och utveckling, eftersom service och underhåll av nya traktormodeller har funnits i åtanke under hela konstruktionsfasen.

Ett effektivt teamarbete mellan service, reservdelar och försäljning finns inte bara fabriken i Suolahti, utan även bland Valtras importörer och återförsäljare. Bland konkurrerande märken är det inte ovanligt att underhåll och service är helt åtskilda från försäljning inom den egna organisationen eller ett separat företag inom jordbrukssektorn, men Valtra har alla funktioner nära kontakt med varandra och även återförsäljare uppmuntras att vara delaktiga i arbetet.

Kundordersystem och Unlimited Studio

De mest tydliga beviset för att Valtra alltid sätter kunden i fokus är det kundordersystem som har funnits i mer än 20 år. Under de senaste åren har det förfinats ytterligare i Unlimited Studio, där traktorer skräddarsys enligt kundens önskemål – utan några andra hinder än fysikens lagar och trafikförordningar. •

När Leif Mohlin skulle köpa en ny traktor var det en självklarhet för honom att välja Valtra.

Lantbrukare Leif Mohlin

TRAKTORERNA FRÅN VALTRA ÄR ÖVERLÄGSNA

När Leif Mohlin skulle köpa en ny traktor var det en självklarhet för honom att välja Valtra. Ännu en gång. Snart har han två traktorer från den femte generationen hemma på gården i Bräcke.

– Jag har testat andra varumärken, men traktorerna från Valtra är överlägsna. Byggda för det svenska klimatet och klarar uppgifterna året om, säger han.

TEXT OCH FOTO HYBRID STATE

Leif Mohlin startade sitt lantbruk i Bräcke mellan Östersund och Sundsvall år 1986. Då arbetade han med nötkreatur, därefter arbetade han som grisbonde ett par år och sedan 2007 har han nu åter nötkreatur. På gården finns närmare 100 dikor och ytterligare ett 70-tal tjurar och kalvar.

Samtidigt har han entreprenadverksamhet och sköter snöröjningen under vinterhalvåret.

Till det använder han den nya T195, den första av den femte generationens traktorer som levererades i Sverige.

– Jag har kört ett hundratal timmar med den och jag är så nöjd, säger han.

– Jag kände att jag ville gå upp en modell för att kunna hålla farten i snöröjningen och dessutom är den väldigt snygg. Den sticker ut och jag tycker att det är viktigt.

Leif Mohlin har tre traktorer från Valtra i sin maskinpark och uppskattar bland annat den låga bränsleförbrukningen.

Minskad bränsleförbrukning

Modellen har TwinTrac, vilket gör att det går att snurra stolen och sitta framåtvänd även om traktorn backar.

– Jag har en stor snöslunga och tar upp vägarna till skogsbolagen. Jag har full kontroll på snöslungan hela tiden, behöver aldrig köra i djup snö och den nya stolen ”Evolution” är grym. Jag kan köra i timmar.

Leif byter alltid traktor vart sjätte, sjunde år eftersom han vill ha en traktor som är driftsäker och fungerar utan stopp. Under åren har han testat flera olika tillverkare, men återkommit till Valtra där han har hittat sin trogna arbetskompis.

– Tittar jag på bränsleförbrukningen är min Valtra överlägsen, medan traktorer från andra märken kan dra 15–26 liter i timmen är min Valtra från den femte generationen nere på 12,5 liter per timme och det gör en stor skillnad med dagens dieselpriser, säger han.

För alla årstider

Han har i dag tre traktorer från Valtra i sin maskinpark, under hösten byter han sin vinröda T193 metallic till en jubileumstraktor Redition, den traktor som bara finns i 70 exemplar i hela världen.

– Dessutom är de uppdateringar som skett till den femte generationen fantastiska, belysningen är bättre, det är en högre frigångshöjd, Valtra Connect är väldigt enkel att hantera och jag har olika profiler för olika maskiner, det kan inte bli smidigare, säger Leif Mohlin.

– En Valtra är en maskin för alla årstider, den är byggd för nordiska klimat och det är precis vad jag behöver. Varje dag året om. •

Leif Mohlin

Gård Dikor

Bor Bräcke, nära Östersund och Sundsvall

Traktor
- Valtra T195
- Valtra N234
- Valtra T193

som under hösten 2021 byts till en T215 jubileumstraktor

Följ oss på sociala medier

Tel 0771-38 64 00 | www.lantmannenmaskin.se

Teckna serviceavtal
Det ger en förutsägbar och jämn fördelning av din maskinkostnad. Betala per månad eller i samband med service – alltid med samma belopp.

Lantmännen Maskin

VÄRMANDE NYHETER OCH PRESENTER

HOODIE V42804302–07 69 €

Hoodie med dragkedja, rymliga fickor fram samt en bröstficka. Ribbad resår i midjan, samt muddar vid armslutet. 10 mm reflexer på ärmarna. 100 % polyester. Storlek: S–XXXL

FLEECETRÖJA V42804702–07 74 €

Fleecetröja med fickor i sidan och på bröstet. Bred ribbad kant i midja samt ärmslut. Valtras logotype är tryckt fram och bak. 100 % polyester. Storlek: S–XXXL

TOFFLOR 23 €

Mörkblå tofflor för inomhusbruk.
Storlek: 40–42 V42803230
43–45 V42803231
46–48 V42803232

DRICKSGLAS V42802500 19 €

Presentförpackning med två ölglas, 0,5 l styck.

MATTERMOS V42801570 56 €

Mattermos av stål. Volym 710 ml. Termosen håller maten varm i upp till nio timmar och kall upp till tolv timmar. Locket fungerar även som tallrik.

Produkterna ovan och ett stort antal andra fina produkter finns tillgängliga i vår webbutik. Besök **shop.valtra.com** eller prata **med din Valtra-återförsäljare**.

Med reservation för eventuella prisändringar.

Bekanta dig med modellerna: valtra.se

Valtra Modeller

A-serien

MODELL	MAX. HK*
A75	75
A85	85
A95	95
A105	105
A115	115
A125	125
A135	135

Alla A-seriens modeller finns tillgängliga med HiTech transmissionen. Modellerna A75–A95 finns även med HiTech2 transmission och modellerna A105–A115 med HiTech4 transmission.

G-serien

MODELL	MAX. HK*	
	STANDARD	BOOST
G105	105	110
G115	115	120
G125e	125	130
G135	135	145

Samtliga modeller i G-serien erbjuds med transmissionen HiTech, Active eller Versu.

T-serien

MODELL	MAX. HK*	
	STANDARD	BOOST
T145	155	170
T155	165	180
T175e	175	190
T195	195	210
T215	215	230
T235	235	250
T235 Direct	220	250
T255	235	271

Även till T-seriens modeller går det att välja mellan transmissionen HiTech, Active, Versu eller Direct, med undantag för modellen T255 som finns med transmissionen HiTech, Active eller Versu.

*ISO 14396

N-serien

MODELL	MAX. HK*	
	STANDARD	BOOST
N135	135	145
N155e	155	165
N175	165	201

N-Seriens modeller erbjuds med transmissionen HiTech, Active, Versu eller Direct.

S-serien

MODELL	MAX. HK*	
	STANDARD	BOOST
S274	270	300
S294	295	325
S324	320	350
S354	350	380
S374	370	400
S394	400	405

VALTRA 70 YEARS

Gilla oss på Facebook.
www.facebook.com/ValtraSverige

www.instagram.com/ValtraSverige

Valtra Connect
www.valtraconnect.com

YouTube
www.youtube.com/valtrasverige