

SERIOUS *Challenger* MACHINERY

Tidsskriftet for professionelt landbrug fra Challenger og Ag-Chem

NOVEMBER 2005



Sydafrikanske landmænd må leve med lave majspriser

Den årlige NAMPO udstilling i Sydafrika er en af de største landbrugsmæssige begivenheder på den sydlige halvkugle. Og det mest spændende for de næsten 70.000 besøgende er maskindemonstrationerne. Da en Challenger MT855 i forbindelse med præsentationen i 2003 kørte ind på arenaen med en kraftig tandemtallerkenharve, blev den hyldet af tilskuerne, for første gang i NAMPO's historie.

Barloworld Equipment Agriculture står i spidsen for salget af Challenger bæltetraktorer i Sydafrika. Firmaet har basis i Boksburg, øst for Johannesburg, som ligger i hjertet af de store landbrugsregioner i North West Province, Mpumalanga og KwaZulu-Natal.

"Vores samarbejde med AGCO startede i 2001 og vi begyndte at sælge Challenger i 2003," siger direktøren for firmaet Godfried Heydenrych. I år har vi udvidet vores maskinprogram med selvkørende sprøjter og gødningsspreder med Challenger emblemer."

Barloworld Equipment Agriculture er en division inden for Barloworld Equipment business unit of Barloworld Holdings. "En stor del af vores styrke ligger i, at vi har en etableret fælles infrastruktur, som vi kan



Charles van Niekerk



Godfried Heydenrych

trække på," fortsætter Godfried. "Barloworld Holdings er et internationalt brand-managementfirma med en årlig omsætning på \$5,7 mil. og har 25.000 medarbejdere i 32 forskellige lande. Vi har nogle af verdens førende varemærker i vores portefølje."

"Med et forhandlernet på cirka 50 distribuerer firmaet Barloworld Equipment Agriculture AGCO maskiner over hele Sydafrika, Namibia, Botswana, Swaziland og Lesotho," forklarer Godfried. "Vores vigtigste marked er Sydafrika, hvor der drives alle former for landbrug - lige fra vingårdene i Capelandet til majsmarkerne i Highveld og malkekævsbrugene i KwaZulu-Natal."

Salget af Challenger bæltetraktorer har

▼ Challenger gjorde et stort indtryk, da den blev præsenteret på NAMPO udstillingen.

været en stor succes, da firmaet har solgt 17 enheder i de sidste to år, hvilket har øget Barloworld's markedsandel i traktorklassen over 250 kW (335 hk) med over 40%.

"Med hensyn til driftsudgifterne, har Challenger bæltetraktorerne de laveste enhedsomkostninger pr. ha på grund af deres brændstoføkonomi, lavere hjulslipprocent og evne til at trække store redskaber," forklarer produktchef Charles van Niekerk fra Barloworld AGCO.

Efterspørgslen på maskiner bestemmes i stort omfang af prisen på majs. "Den gennemsnitlige årlige majsafgrøde er på 8 millioner tons, forklarer Charles. "I denne del af verden dyrker vi hovedsageligt hvid majs, som er en fast bestanddel af maden i Sydafrika." Forholdet mellem hvid og gul majs er 60/40.

Den næste kornafgrøde på listen er hvede med 1,8 millioner tons årligt, så det er tydelig, hvorfor mekaniseringen af majsmarkedet har så stor betydning for hele landbrugssektoren. De sydafrikanske landmænd får ingen statsstøtte til dyrkning af deres afgrøder.

Majspriserne er faktisk for tiden så lave, at landmændene rådes til ikke at så majs til næste år. De dårlige priser skyldes hovedsageligt overproduktion og overskud - 2005 afgrøden er anslået til at give 12,4 millioner tons, oven i sidste års majshøst på 9,7 millioner tons. Selv om der eksporteres mindre partier majs til nichemarkeder, der er parate til at betale en overpris for majs af høj kvalitet fra Sydafrika, er landmændene generelt ikke i stand til at konkurrere på verdensmarkedet, da de ikke modtager nogen form for subsidier.

"De fleste faktorer der bestemmer prisen og produktionen af majs, er for tiden imod majsproducenterne, men trods dette har de lokale landmænd lært at tilpasse sig og overleve - det er virkelig imponerende," tilføjer Charles.



Barloworld Equipment Agriculture
136 Main Reef Road, Boksburg North 1461,
South Africa
Tlf: (011) 898-0380
Fax: (011) 898-0493
E-mail:
cvanniekerk@barloworld-equipment.com



Redaktøren, Serious Machinery
AGCO Limited, PO Box 62, Banner Lane, Coventry, CV4 9GF, Storbritannien

E-mail: Challenger: markcasement@uk.agcocorp.com · Ag-Chem: roelfranssen@agchem.nl
Websteder: www.Ag-Chemeurope.com · www.challenger-ag.com

E-mail udgave

Hvis du foretrækker at modtage Serious Machinery regelmæssigt pr. e-mail, kan du abonnere ved at logge ind på ovennævnte websteder og følge vejledningen.



MT865 KLARER DYBDEGRUBNING UDEN AT KNY

Pieter Labuschagne's selvbyggede 6,8 m grubber er ikke et redskab for tøsedejre. Det enorme redskab har seks rækker med hver to tænder, de forreste 0,9 m lange og de bageste 1,2 m. Med fuld kraft arbejder grubberen i en dybde på 800 mm. Det er næsten nødvendigt at fortælle, at det kræver stålmuskler at få det bedst ud af dette specielle redskab, så derfor købte Pieter i marts 2004 en Challenger MT865.

Ved kultivering af de 2200 ha på Robyn Farm ved Hoopstad i Sydafrikas nordvestlige del, stod Pieter over for to problemer: Ekstrem sandet jord (ned til en gennemsnitsdybde på 3 m) og en lille nedbørsmængde. Den gennemsnitlige nedbørsmængde målt over en længere periode er på 450-475 mm om året, men af og til er den kun 250-350 mm. På grund af sandjorden og for at minimere jordpakning, praktiserer Pieter 'kontrolleret kørsel' på hans jord. Arbejdsbredden på alle redskaber er den samme og sporvidden er indstillet således, at hjulene kører i samme 'spor'. Kultivering af jorden foregår derfor i tre baner - to uden for hjulene og en mellem hjulene. Derfor anvender han en grubber med 2x2 tænder til at grube hver bane.

"Inden vi fik MT865'eren, brugte vi to 4-hjulstrukne traktorer til grubning, som kørte efter hinanden," forklarer Pieter. Den forreste var en 8-hjulet model med 242 kW, som var udstyret med 4 x 2 tandsæt (2 x 2 tænder for hver af de yderste baner) og den efterfølgende traktor på 134 kW trak 2 x 2 tandsæt i den midterste bane."

"På grund af det store hjulslip der opstår

ved grubning af jorden i denne dybde, er der ingen 8-hjulet traktor, som er i stand til at trække 6x2 tandsæt," siger Pieter. "Den 8-hjulede traktor har en gribeblade på 3961.576 kvadrattommer, mens MT865 har 8739.6 kvadrattommer, hvilket naturligvis begrænser hjulslippet. Challenger er ganske enkelt mere effektiv på sandjord end nogen anden traktor på markedet," tilføjer han.

Dette giver sig udslag i MT865'ens brændstoføkonomi, den bruger kun beskedne 16 l/ha, til sammenligning brugte de to tidligere tørstige traktorer 22-24 l/ha. Med de nuværende priser på dieselolie betyder det en hel del på Robyn Farm.

"Ud over det lavere brændstofforbrug er arbejdhastigheden også steget til 10-11 km/t i modsætning til 6,5-7,5 km/t," tilføjer Pieter.

Efter høst kører man på tværs af rækkerne for at udføre den primære grubning, tilberede såbedet og fjerne rækkerne. Indtil nu har det medført tre separate overkørsler, men i fremtiden reduceres dette til en enkelt overkørsel. Farmen vil bruge Challenger traktoren monteret med en 3-tands grubber plus et 'rod weeder' ukrudtsredskab sammen med det automatiske Autoguide styresystem, så man kan markere rækkerne til såningen. (Rod weeder'en har en roterende tværstang, som arbejder lige under jordens overflade. Når ukrudtet vikles rundt om stangen, trækkes det op med rode.)

"Man skal naturligvis grundig overveje investeringen i Challenger traktoren," bemærker Pieter. "Den kræver, at du har et tilstrækkeligt stort antal hektarer og de rigtige redskaber."

▲ Challenger ejer Pieter Labuschagne har selv bygget den enorme grubber.

Indsat: Robyn Farm's Challenger MT865 trækker uanstrengt grubberens 6x2 tandsæt i næsten en meters dybde.

Ud af de 2200 ha agerjord tilsås halvdelen normalt med majs, men i år har Pieter som de fleste andre sydafrikanske landmænd midlertidigt opgivet at dyrke majs på grund af, at der er overskud af majs og priserne er lave. Resten af jorden er delt op mellem solsikker, hvede og jordnødder. Høsten sælges via kornmæglere på Sydafrikas kornbørs SAFEX. I næste sæson har Pieter til hensigt at så ovenstående tre afgrøder i stedet for majs.

Når det ellers kan betale sig at dyrke majs, høster Robyn Farm i gennemsnit 5-5,5 t/ha, hvilket betragtes som et fint udbytte i området, men det skyldes også forskellige faktorer. "Vi har reduceret rækkebredden fra de normale 2,2 m til 1 m, men vi har beholdt den samme plantebestand på omkring 20.000-25.000 planter pr. ha og på denne måde forøget afstanden imellem frøplanterne," forklarer Pieter. "Det har vist sig at give en optimal udvikling af rodsystemet og er hovedårsagen til en udbyttestigning på 1-1,5 t/ha i de sidste fem år."

▼ Fra venstre til højre: Gerrie Wagenaar (regionalchef hos Barloworld Equipment Agriculture), Pieter Labuschagne (Challenger ejer) og Ben Burger fra den lokale forhandler Afgri.



Giv jorden et sundhedscheck

Der er udviklet en ny metode, som kan hjælpe landmændene med at vurdere muldjorden på en let og pålidelig måde.

Den gode nyhed er, at Visual Soil Assessment (VSA) metoden kun kræver ganske lidt udstyr, oplæring og tekniske evner og den kan udføres hurtigt og billigt. Alt hvad du skal bruge er en spade, en balje, en træplade og en plasticpose... plus dine øjne.

VSA metoden er oprindelig udviklet i New Zealand, men er hjulpet frem ved hjælp af Soil Management Initiativ (SMI) i Storbritannien. Ved hjælp af denne metode kan man for eksempel checke jordens komprimeringsgrad, luft- og fugtighedsindhold. Det kan lade sig gøre ved at man visuelt vurderer specifikke indikatorer, der indbefatter jordens struktur og konsistens, porøsitet, farve, antal regnorme, furebund og knolde. Hver indikator får en score (0=dårlig, 1=moderat, 2=god), som baseres på at man sammenligner indikatorerne med billederne i VSA Field Guide manualen.

“Gennem eksperimenter, vurdering og omregulering kan man gribe jordøkonomien an på en mere afbalanceret måde og derved maksimere udbyttet, overskuddet og opnå miljømæssige fordele,” siger formanden for SMI, Alastair Leake. “Hvis jorden nedbrydes, kan genopretningen tage langt tid.”

“Mange fysiske, biologiske og i mindre grad kemiske egenskaber viser sig som

synlige karakteristika,” fortsætter han. “Forskningen viser, at mange af disse synlige indikatorer er tæt knyttet til vigtige målbare indikatorer af jordens tilstand (f.eks. viser en pH-test jordens surheds-/basisgrad). Det er disse forhold man har anvendt ved udviklingen af VSA teknikken. Kort sagt giver metoden landmændene mulighed for at foretage en præcis vurdering af deres jord og hjælper dem med at tage beslutninger om jordbehandling, afgrøder og mange af de andre kriterier, der har betydning for en vellykket planteproduktion.”

Sådan virker metoden

VSA værktøjssættet leveres med et sæt scorekort og en Field Guide manual. Essensen i teknikken er en fald-knusetest. Det kræver at man graver et stykke på 20 cm af muldjorden med en spade og derefter lader man jordprøven falde ned højst tre gange fra en metres højde på et hårdt firkantet stykke træ (35x35x19 cm) i bunden af baljen. Derpå overføres jorden til plasticposen og den graderes således, at de grove klumper er i den ene ende og de fine aggregater i den anden ende (se fig. 1). Derefter går man systematisk gennem scorekortet og fastsætter en synlig score for hver indikator ved at sammenligne jorden i plasticposen med billederne og beskrivelsen i det tilhørende afsnit i Field Guide manualen.

Ved at anvender disse data kan man bedre

korrigere potentielle problemer og forbedre jordmiljøet. Og ved at skrive resultaterne ned, kan de anvendes til sammenligning i de følgende år og være til stor hjælp, når der skal tages beslutninger om antallet af markoverkørsler, anvendelse af maskiner med lavt marktryk, brede dæktypen, timing af markarbejdet og ny såteknik.

- Du kan få yderligere oplysninger om VSA metoden (Visual Soil Assessment) og information om, hvordan du kan få en fyldig brochure på Soil Management Initiative websiden, www.smi.org.uk

Jordstrukturen er vigtig

En god jordstruktur er vital for afgrøderne. Den regulerer jordens iltning og luftudveksling, vandets bevægelser og lagring, jordtemperaturen, røddernes gennemtrængningskraft og udvikling, næringscyklussen og resistensen mod strukturel nedbrydning og erosion. Den fremmer ligeledes fremspiringen, afgrødeudbyttet og kernekvaliteten.

Endvidere giver en god jordstruktur bedre mulighed for at harve jorden på det rigtige tidspunkt og minimerer prisen på jordbehandling med hensyn til traktortimer, kraftforbrug og antal nødvendige overkørsler for at tilberede såbæde.

▼ Fig. 1: Visuel scoring af jordens struktur og konsistens ved agerdyrkning.

(i) God tilstand: Visuel score = 2

God fordeling af fine aggregater uden signifikant klumpning.



(ii) Moderat tilstand: Visuel score = 1

Jorden indeholder signifikante andele af både grove, faste knolde og sprøde, fine aggregater.



(iii) Dårlig tilstand: Visuel score = 0

Jorden er domineret af ekstremt grove og meget faste knolde med få fine aggregater.





Fokus på værkstedet >>>

SERVICE DER SER INDEFRA OG UD

Elektronik et blevet en vital komponent i de nyeste avancerede landbrugsmaskiner og på forhandlerens værksted er en bærbar computer lige så vigtig som den kendte værktøjskasse.

“Nogle Challenger traktorer har indbygget op til 14 elektroniske styremoduler (ECM), som udfører de forskellige funktioner, der kræves på moderne landbrugsmaskiner,” forklarer Challenger’s servicechef Dave Truelove. “Når maskinerne bliver mere avancerede og højteknologiske, så skal værktøjet og måleudstyret der anvendes til at vedligeholde og reparere dem også være high-tech. Vort mål er som altid at minimere stilstandstiden og speede reparationsarbejdet op.”

AGCO’s elektroniske diagnosesoftware, som anvendes på Challenger og Ag-Chem

maskiner, gør det bogstaveligt talt muligt for teknikerne at se maskinen indefra og ud. Kort sagt minder det lidt om en hospitalspatient, hvor der er tilsluttet en række medicinsk udstyr, der måler vitale ting som blodtrykket og hjerterytmen for at finde årsagen til sygdommen. Med elektronisk diagnosesoftware kan man ikke blot finde og ‘kurere’ problemer, men funktionerne kan også omprogrammeres, så man opgraderer og modificerer systemet ved at trykke på en knap.

Afhængig af Challenger bæltetraktorens udstyr styres transmissionen, 3-punktsliften, brændstofindsprøjtningen og olieudtagsventilerne plus styretøjet elektronisk. Med elektronisk diagnose- software kan serviceteknikerne tilslutte computeren til traktorens diagnosestik inde i kabinen. Det giver teknikerne adgang til en mængde detaljerede oplysninger og mulighed for at finde eventuelle fejl, såsom dårlige forbindelser, fejl i magnetventiler eller trykte kredsløb. Når man for eksempel spørger ECM modulet, fremkommer der data om transmissionsolietryk, bæltespænding, motorens luftindsugnings-temperatur og strømstyrke til magnetventilerne. Hvis programmet opdager en fejl et sted i det elektroniske system, kommer der en fejlmeddelelse.

En anden fordel ved diagnosesoftware er et skærmoscilloskop med en ‘tidstro’ kurve, der giver en synlig indikation af toppe og bølgedale på ECM modulets inputs/outputs. Denne funktion kan også anvendes til at

▲ *Dave Truelove demonstrerer AGCO’s elektroniske diagnosefejlsøgningssystem - dette er blot en af de nyeste teknikker, som er taget i brug for at optimere kundeservicen.*

registrere data og kan indstilles således, at den automatisk starter registreringen op til 30 sekunder før der kommer et output fra en komponent, der afviger fra en given tolerance.

“Ved hjælp af den bærbare computer kan man også justere traktorens indstillinger, såsom den maksimale hastighedsgrænse og traktorens mulighed for at acceptere ekstraudstyr, for eksempel montering af en 5. eller 6. olieudtagsventil,” tilføjer Dave. “Ved hjælp af computeren kan man eksempelvis også kalibrere transmissionen, når komponenterne efter kort tids kørsel er indkørt.”

“Moterselskabet AGCO og vore forhandlere har foretaget betydelige investeringer i elektronisk diagnosesoftware,” bemærker Dave. “Vi kræver de højeste servicestandarder af vort forhandlernet, hvilket inkluderer en forpligtigelse til at investere i værktøj og efteruddannelse med henblik på at vi kan yde den bedst mulige kundesupport.”

Britisk landmand har afsluttet den første høst i Rusland

Challenger MT865 revolutionerer jordbehandlingen

Colin Hinchley drev tidligere en stor familieejet landbrugsbedrift med base i Nottinghamshire, England, men i 1990'erne pakkede han sine ting og tog af sted til Penza regionen i Rusland. Ti år senere, men ikke uden betydelige anstrengelser hen ad vejen, driver han nu 12.000 ha i et område med noget af verdens bedste jord.

"Tilbage i 1990'erne blev overskuddet fra vores familiebedrift mindre og mindre. Vi fortsatte med at arbejdede hårdere og hårdere og løb hurtigere, men kom ingen vegne. Det var som om, at hvis vi stoppede op i et minut, ville vi falde bagover i den daglige trædemølle. Det var naturligvis en meget stor beslutning, som bestemt ikke var let at tage, men jeg besluttede at forlade familien for at undersøge mulighederne for at drive landbrug i de dengang nyåbnede østlande.

"Selv om tingene ikke udartede sig som jeg havde planlagt, har det afgjort været lærerigt. Nu kører landbrugsbedriften godt, vi har hele strukturen og forpagtningerne på plads og vi er lige blevet færdig med den første høst. Menneskerne her er også fantastiske. De er dygtige, veluddannede, hårdtarbejdende og er utrolig varme og imødekommende. Noget af det jeg er mest glad for er at landmændene - fødevarerproducenterne - er højt respekteret i Rusland. Vi sørger for at der er mad på bordet og det er noget folk her i landet stadig sætter pris på."

Colin's første høst på Heartland Farms er dyrket på 6000 ha, som er tidligere forladt landbrugsjord. I år høstede han 3,5 tons maltbyg pr. ha, 4-4,5 tons vinterhvede pr. ha og 2,5 tons solsikker pr. ha, hvilket er næsten dobbelt så meget som det normale gennemsnit i området.

▼ *Englænderen Colin Hinchley driver 12000 ha i Penza regionen i Rusland ved hjælp af Challenger maskiner.*



Stor efterspørgsel betyder, at alle afgrøder dyrkes til hjemmemarkedet. Priserne er generelt verdensmarkedspriser med maltbyg i toppen til \$130-140/t, møllehvede \$120-130/t, solsikke \$250/t og sukkerroer \$30/t til fabrikken (rå). Der gives overhovedet ingen form for subsidier. Men de udstrakte marker, relative lave priser på arbejdskraft, brændstof og andre forbrugsstoffer betyder, at bedriften kører rentabelt og økonomisk.

Men Colin tog faktisk ikke af sted for på egen hånd at drive landbrug i Rusland. Oprindelig var det hans mål at hjælpe andre europæiske landmænd med kontrakthøst og managementopgaver. Men omstændigheder ændrede sig, og på grund af forskellige årsager dannede han til syvende og sidst en russisk afdeling af Heartland Farms Ltd. i Storbritannien.

"Guvernøren i Penza tilbød os en del landbrugsjord. Men for at man kan tiltrække udenlandske investeringer kræves sikkerhed. Her er problemet, at udenlandske firmaer ikke må opkøbe og eje jord i Rusland. Vi gjorde så det næstbedste, vi forpagtede jorden i 49 år. Det er sandsynligvis aldrig sket før i så stor skala," forklarer Colin.

Colin opdagede kort og alle de tidligere andelshavere fra den nedlagte kollektivfarm (der var forladt og taget ud af produktion), opmålte hele arealet og tog fat på at omregistrere jorden. Alle de tidligere andelshavere (der faktisk også kollektivfarmens arbejdsstyrke) får nu en rimelig årlig forpagtningsafgift for jorden. Men da der er tale om rigtig mange mennesker, skal der næsten foretages 1000 forskellige udbetalinger hvert år.

Da forpagtningsaftalerne var på plads, kunne man tage fat på at opdyrke jorden. Men da størstedelen af det forpagtede areal på Heartland Farms ikke havde været dyrket i årevis, var der næsten tale om 'landindvinding'. Det vanskeligste ved at opdyrke jorden var ukrudtsbekæmpelsen.

"Det er som at arbejde med jord, der har ligget brak i otte år. Det største problem er for det meste bredbladet ukrudt, som ikke er for dyrt at bekæmpe med harvning. Nogle steder bruger vi herbicider af typen glyphostat til at bekæmpe kvikgræs," forklarer Colin.

Den sorte jord med det dybe muldrag reagerer godt på opdyrkningen og har et enormt potentiale. I de sidste 18 måneder har farmen været i stand til at bringe 6000 ha ud af de i alt 12000 ha tilbage til landbrugsproduktion. Alle afgrøder etableres

med minimal jordbehandling, hvilket passer fint til jorden. 1000 ha er fornyeligt gjort klar til sukkerroer, som alle dyrkes på kontrakt for en af landets største leverandører.

"Landet har flere sukkerfabrikker der behandler roerne, men for tiden kører de kun med 50% af deres fulde kapacitet. Der er stor efterspørgsel efter sukker, da Rusland i øjeblikket importerer omkring fem millioner tons," tilføjer Colin.

Landindvinding og jordbehandling inden efterårs såningen klares med en 500 hk Challenger MT865, som trækker en 12 m bred Kongskilde tallerkenharve. "Denne maskinkombination har revolutioneret vores jordbehandling, da den harver 10 ha i timen og 200 ha om dagen. Traktoren har kørt døgnet rundt siden april og indtil nu har den kørt i alt 1200 timer," forklarer Colin. Challenger'en bruges også til at trække en 8-tands grubber og en 8 m bred Väderstad såmaskine.

Til dette arbejde er Challenger traktorens brændstofforbrug 'relativt beskedent' med 70 liter/timen til en pris på 0,36 Euro/l. Det gør det muligt at opdyrke jorden til landbrugsproduktion for i alt 2,63 euro/ha i lokale priser.

"Stordriftsfordelene har virkelig øget effektiviteten, helt op til 60%. De store marker betyder, at man kan nå meget mere med de samme maskiner, sammenlignet med Vesteuropa. Det er et enormt landområde - her var endog en mark på næsten 2000 ha! Den var faktisk så stor, at vi har delt den op i mere overkommelige marker med en gennemsnitsstørrelse på 150-200 ha," fortæller Colin. "Endvidere er jorden ensartet. Alt sammen er sortjord, som ikke varierer. Det betyder, at jordbehandling og afgrødestyring foregår meget lettere - i modsætning til Storbritannien, hvor man har fem eller seks forskellige jordtyper på meget, meget mindre marker.

Jorden behandles yderligere alt efter strukturen og den efterfølgende afgrøde. Dette arbejde udføres med tre 280 hk Massey Ferguson 8280 traktorer med 6 m tunge MF tallerkenharver eller grubbere sammen med 6 m Väderstad såmaskiner. Tallerkenharven klarer cirka 5 ha/timen, hvilket passer med at marker på 50 ha let klares på et arbejdsskift. Tre MF 8220 traktorer på 166 hk klarer alt andet jordbehandlingsarbejde med MF Aramix stubharver, såbedsharver, og nye 4 m russiske KPE harver, som kun koster 2190 euros stykket.

De mindre traktorer klarer også alt såarbejde

med tre stk. 12-rækkers Kongskilde Aeromat præcisionssåmaskiner. "Det er interessant at bemærke, at nogle af de lokale landmænd var skeptiske med hensyn til, om vore maskiner kunne klare de lokale forhold. Väderstad såmaskinerne ser for eksempel komplicerede ud," forklarer Colin. "Men de lokale landmænd skiftede mening, da de så vore høstudbytter!"

Her i foråret har man på Heartland Farms sået over 2500 ha hvede, maltbyg, solsikker, sojabønner og sukkerroer på 30 dage. Høstudbyttet er som tidligere nævnt cirka det dobbelte af det, man forventer i regionen. Den største begrænsende faktor er regn, da der kun i gennemsnit falder omkring 500 mm regn om året. I de sidste par sæsoner er der faldet mere regn, hvilket har været med til at øge udbyttet på alle områder. "Desuden er afgrødernes ensartethed fænomenal," tilføjer han.

Til høstarbejdet anvender Colin to brugte MF 7276 mejetærskere, som på linie med de andre maskiner er importeret fra Storbritannien via maskinspecialisten Patrick White fra PJ Services, Daventry.

Nu da høsten næsten er overstået, ser Colin frem til næste års afgrøder og yderligere landindvinding, så han kan drive alle 12000 ha. Først og fremmest skal farmen opdyrke 1000 ha jord til sukkerroer, inklusiv udbringning af gødning og kalk. Penza regionen har seks måneders vinter, så det er tvingende nødvendigt, at efterårssåningen foretages så hurtigt som muligt efter høst. I fremtiden regner Colin med, at Challenger



traktoren skal bruges til at trække en 18 m luftsåmaskine, for eksempel en Agro-Soyus Horsch, som blev anvendt i forbindelse med Challenger's verdensrekord i såning i Ukraine. Samtidig vil han også gerne køre med automatisk AutoGuide styring, som han mener virkelig vil lette arbejdet på de store marker.

▲ Colin Hinchley (tv) sammen med guvernøren af Penza, Vasily Kuzmich Bochkarev.

▼ Landbrug i stor skala med store traktorer og redskaber forøger effektiviteten med op til 60% på Colin Hinchley's Heartlands Farms.



Der er meget få firmaer i landbrugsbranchen, der er i den heldige situation, at efterspørgslen overstiger produktionen. Men efter at priserne på kvælstof er steget til over 205 euro/ton i Storbritannien, kan landmændene ikke få nok biomasse og kompost.

Firmaet Agrivert i Chipping Norton, Oxfordshire midt i England har specialiseret i at fremstille en række biomasseprodukter, inklusiv kalkbehandlet, forrådnat kompost. Med priser mellem 1,46 euro/t og 3,66 euro/t inkl. spredning og 5,86 euro/t for komposten, er disse produkter særdeles attraktive for landmænd, der ønsker at reducere gødningsomkostningerne.

“I øjeblikket kunne vi godt sælge det dobbelte af det vi producerer,” siger Agrivert’s administrerende direktør Alexander Maddan. “Førhen var landmændene godt klar over de fordele, som disse materialer giver med hensyn til næring og jordforbedring, men nu har priserne på kunstgødning virkelig igen skærpet interessen.”

Hver ton biomasse, som oprindeligt er tørret og behandlet spildevand, indeholder cirka 8 kg kvælstof, 2 kg svovl og 9 kg fosfat, plus store mængder organisk materiale. Kompost, der enten fremstilles af behandlet køkkenaffald eller grøntaffald, indeholder kun 7 kg kvælstof pr. ton men 3 kg fosfat og 7 kg kali. Komposten indeholder også enorme mængder organisk materiale.

Når man nævner ‘spildevand fra mennesker’ tænker de fleste landmænd straks på ‘tungmetaller’, men ifølge Alexander Maddan er der ingen grund til bekymring.



▲ Agrivert anvender maskiner med høj kapacitet til at sprede den årlige produktion på 750.000 tons biomasse. Maskinflåden omfatter 12 Ag-Chem Terra Gators, og den gennemsnitlige udbringningsmængde er på 20-40 t/ha.

visse tilfælde 40 t/ha - gennemsnittet ligger omkring 22-25 t/ha. Kompost udbringes også med op til 40 t/ha.

Det betyder at der skal bruges virkelig

kræver ikke en matematiker for at finde ud af, at med en udbringningsmængde på 20-40 t/ha, skal disse maskiner arbejde hårdt, endda meget hårdt, for at klare opgaven. Det er især vigtigt, fordi udbringningsperioden efter høst hovedsageligt ligger mellem den 15. juli og 15. september. De giver Agrivert præcist 63 dage til at sprede 600.000 tons, dertil kommer transporten mellem de enkelte gårde og anden spildtid. I dette tidsrum arbejder maskinflåden for fuldt tryk mellem kl. 6 og kl. 22 (når lyset tillader det) alle ugens syv dage.

Det hele starter i begyndelsen af juli måned med at alle maskiner samles på en gård til ‘træning’. På udkørselssiden er der et personale på cirka 30, der er en blanding af fuldtids- og deltidsansatte medarbejdere. “Maskinførerne kommer fra forskellige brancher og lande. Vi foretrækker, af det er de samme der kommer igen, men vi har et meget fint personale, der gerne vil tjene penge ved at arbejde i de mange timer, som sæsonarbejdet kræver,” forklarer Alexander.

Efter to ugers træning starter sæsonen for alvor omkring den 15. juli. Størstedelen af arbejdet er centreret på separate områder,

▼ Tebbe sprederne er udstyret med fire vejeceller. En af dem kan ses oven over det automatiske smørelæg, som her er ved at blive fyldt op.



Megaspredere i England

“Nu er biomasse væsentlig renere end tidligere. Udfasningen af den tunge industriproduktion har reduceret metalindholdet i biomassen betydeligt. Nu er anses produkterne af mange agronomer og landmænd for at have en række gavnlige mikronæringsstoffer. De begrænsede udbringningsmængder - for ikke at overtræde kvælstoflovgivningen - betyder også i de fleste tilfælde, at der næsten ikke kan opspores tungmetaller efter en udbringning. Faktisk er det årlige naturlige nedfald af tungmetaller fra atmosfæren højere end fra disse produkter,” understreger han.

For at opnå størst mulig fordel af disse næringsrige produkter, kræves en præcis spredning. For biomassens vedkommende fra 11 t/ha i kvælstoffølsomme zoner op til i

effektive maskiner med høj kapacitet til at sprede firmaets årlige produktion på 750.000 tons! Med 12 maskiner har Agrivert nok den største flåde af Ag-Chem Terra Gators (se boksen) i England - og muligvis også i Europa. Ni af disse maskiner er nye og tre er købt brugt.

Firmaet kæmper også med nogle ret voldsomme tidsrammer, da størstedelen af produkterne - omkring 600.000 tons - skal udbringes lige efter høst og inden efterårsåning. Endvidere skal landmændene, på grund af lugtgenerne, også pløje biomassen ned inden for 24 timer for at undgå at genere naboerne.

Alle Terra Gator er udstyret med Tebbe sprederne, model 2104 laster 12 t, mens modellerne 3104 og 2505 laster 16 t. Det



▲ Agrivert har specialiseret sig i at producere en række biomasseprodukter. For at næringsstofferne kan udnyttes optimalt, skal produkterne udbringes præcist.

men er spredt ud over alle disse lokaliteter. Personalet bor i disse områder og lever tæt sammen i komplet møblerede beboelsesvogne, som er udstyret med vaskemaskine/tørretumbler, køleskab, brusebad, køkken og soveafdeling og har egen el-generator.

Maskinerne arbejder normalt sammen i teams med to Terra Gators ledsaget af en 12 t Hitachi 360° gravemaskine til læsning, plus en traktor med blokvogn. Nogle maskiner arbejder på egen hånd og i forbindelse med firmaets entrepris i Northumberland bruger man 21 t og 20 t gravemaskiner til at læsse en 3104 og 2505 plus en bugseret spreader, der trækkes af en Fendt 716 traktor. Alt materiale leveres på marken i løs vægt og bunks op med gravemaskiner.

“Målet er en ‘ekspeditionstid’ på cirka 10-15 minutter pr. læs, hvis alting går godt. Det absolut bedste resultat er 5 minutter. Hitachi gravemaskinen læsner en ton ad gangen og hver læssecyklus tager cirka 15 sek. Spredeshastigheden varierer, men ved en gennemsnitlig udbringningsmængde ligger den på omkring 4-6 km/t. Derefter kører maskinerne tilbage i køresporene, undertiden med en tophastighed på 40 km/t. Målsætningen er, at hver maskine skal sprede 600 t/dag, eller klare mellem 20 og 50 ha/dag pr. maskine,” siger Alexander.

Alle Tebbe spreadere har fire vejeceller og en hydraulisk drevet bundkæde. Alexander fortæller, at udbringningsmængden er meget præcis, idet skydespjældet kan indstilles til at matche doseringen og kørehastigheden. “Det jeg især godt kan lide ved Terra Gators maskinerne er, at motorerne kan arbejde

inden for et store omdrejningsområde - hvor som helst mellem 2400 og 1600 o/min. Vi sparer virkelig brændstof ved at køre med 1600 o/min, og det skåner også maskinerne,” tilføjer han.

Præcisionsdyrkning anvendes ikke, da Alexander ikke på nuværende tidspunkt kan se de forretningsmæssige fordele. Han overvejer parallelstyring, som han mener kan være en fordel om natten. Men med en spredebredden på 12 m kører maskinerne enten i kørespor (12 m systemer) eller opad et og derefter mellem to (24 m systemer).

For at minimere jordpakning bruger maskinførerne så vidt muligt køresporene, når de spreder eller kører tilbage til lagerbunken. Model 2104 og 2204 kører på 66 x 43 diagonaldæk, model 2505 kører med en kombination af 66 x 43 og 67 x 34 dæk, og de fire 3104 har 1050/50R32 Michelin MegaBib radialdæk. Alle dæk kører med så lavt tryk, som dækfabrikanterne tillader.

En af 3104 Terra Gator maskinerne er også udstyret med krabstyring. Dette system består af et knækstyret chassis plus en styrbar bagaksel, så det ene baghjul kan køre mellem forhjulenes hjulspor og det andet udenfor - en sporbredde på i alt 4 m. Ingen af hjulene kører derfor i samme hjulspor og vægten fordeles over et breder område.

“Systemet har medført en meget højere investering, men desværre er kunderne ikke parate til at betale mere for denne service. Det er måske forståeligt, da de store dæk laver et godt stykke arbejde,” siger Alexander.

Uden for højsæsonen kører Terra Gator maskinerne ‘i tomgang’ resten af året og spreder yderligere 150.000 t. Maskinerne køres tilbage til centralværkstedet, hvor de en efter en får et grundigt eftersyn og pudses fuldstændig op. Forårssåningen medfører travlhed omkring marts, men arbejdet er ikke nær så hektisk som om sommeren.

Det er indlysende, at firmaets ‘sprededeafdeling’ skal køres med næsten militærisk præcision. Derfor er det ikke overraskende, at Alexander har været i hæren, inden han startede firmaet for over ti år siden.

“Da jeg var i hæren, så jeg disse maskintyper arbejde i Tyskland og kunne se det enorme potentiale i Storbritannien. Nu er det næsten uforståeligt, men da vi begyndte i 1992 blev størstedelen af biomassen stadig dumpet i havet. Denne fremgangsmåde blev langsomt faset ud, men blev først helt forbudt i 1999.

“Jeg forstod hurtigt, at dumpning sandsynligvis ville blive forbudt og så en mulighed, da jeg kunne basere mit arbejde på tyske erfaringer. Jeg begyndte med en gyllespreder og en ‘kagespreder’. Da forretningen voksede, gik jeg over til Terra Gators og med de nyindkøbte maskiner fik jeg den nødvendige kapacitet til at indgå nye kontrakter,” forklarer han.

Nu hvor gødningspriserne stiger med raket fart og sandsynligvis ikke falder igen, ser efterspørgslen på biomasse ud til at være stabil og stigende. Endvidere er kompost



▲ Terra Gator maskinerne arbejder i team med to ledsaget af en 12 tons Hitachi gravemaskine plus en traktor med blokvogn.

også inde i en stigning. EU’s lossepladsdirektiv forhindrer, at organisk materiale fyldes i jordhuller, da det kan give problemer med metangas. Det er en af de værste drivhusgasser og for tiden udvikles 28% af gassen på lossepladser.

Med landmændenes stigende interesse for næringsstoffer til lave priser og da samfundet tvinges til at behandle affaldet med større ansvarlighed, ser det ud til at spredning af kompost og biomasse på landbrugsjord er inde i en meget positiv udvikling!

Agrivert's flåde af Terra Gators

6 x 2104

3 x 3104

1 x 3104 (dog-walk, krabstyring)

1 x 2505 (femhjulet)

1 x 2204

Alle er udstyret med Tebbe spreadere



DU BEHØVER IKKE AT KØRE I DET SAMME GAMLE SPOR!

Kjell Fröstrand besøger Wrana Säteri gården og beretter om den første Challenger bæltetraktor, der er solgt i Sverige.

Det er et imponerende syn, når Challenger MT765'eren arbejder på den helt flade jord på gården Wrana Säteri i Närke i det midtvestlige Sverige. Den er koblet til et 10,5 tons 6 meter bredt redskab med både tænder og tallerkner. Det ser ud som om den med lethed trækker redskabet, den nærmest flyder hen over jorden.

“Challenger traktoren kører virkelig meget behageligt,” bemærker gårdejer Stefan Lithell. “I sammenligning med en almindelig traktor er der en væsentlig forskel, når man kører med fuld belastning. En anden fordel er brændstofforbruget - nu bruger vi betydeligt mindre brændstof pr. ha.”

Da jeg besøger gården, er Stefan og sønnen Mikael ved at stubharve en 35 ha stor ærtemark. Med en arbejdhastighed på 18 km/t forventer de at være færdig med hele marken på lidt over tre timer. “Det er den bedste traktor, jeg nogensinde har kørt og det er et rart sommerjob,” siger Mikael, som læser økonomi på universitetet i Örebro, når han ikke arbejder for sin far i ferien.

“Med min egen gård plus forpagtet jord og andre arealer regner jeg med at behandle 700 ha,” tilføjer Stefan. “Det bliver med maskiner, som er fuldstændig bygget til vores nye Challenger. Det er naturligvis en dyrere traktor at købe, men hele Challenger bæltetraktorkonceptet er gearet, så det betaler sig.”

Den 310 hk store bæltetraktor er købt til at klare alt harve- og såarbejde. Næste punkt på



▲ Stefans søn Mikael tilbringer sommeren bag rattet i familiens nye Challenger.

Stefans indkøbsliste er en kombineret harve-/såmaskine på mindst 6 meter. Et vigtigt krav til dette redskabssæt er, at det skal have en lille transportbredde.

“En af de andre fordele ved Challenger traktoren er, at den er smal og fleksibel ved transportkørsel, det er især nyttigt, når vi arbejder som maskinstation og skal køre fra kunde til kunde på smalle veje,” siger Stefan. “Når man er klar til at køre, løfter man blot redskabet op, klapper det sammen og fortsætter stille og roligt til den næste mark.”

I 1995 stillede Stefan ploven til side til fordel for stubharven og det er en politik han har i sinde at fortsætte med. “I dag høster vi mere end vi gjorde for ti år siden, vi arbejder mindre og bruger mindre brændstof, så det er ikke et emne der er til debat,” bemærker Stefan. I Sverige betyder ‘pløjefri dyrkning’ to ret dybe overkørsler med stubharven. “Vores jord har et stort humusindhold og behov for temmelig dyb kultivering for at opnå de bedste resultater,” siger Stefan. “Første gang harver vi i en dybde på 5-6 cm og anden gang 12-15 cm.”

Afgrøderne domineres af korn, først og fremmest vårhvede. I det sidste årstid har familien opbygget en møllevirksomhed med direkte salg af mel under varemærket ‘Vranamöllan’. Vores høje humusindhold giver vårhveden et højt proteinindhold og nu fremstiller vi hvedemel i topkvalitet uden tilsætningsstoffer, som sælges til bagerier,” siger Stefan.



▲ Stefan Lithell - “Vi bruger mindre brændstof pr. ha end før.”

Det er tydeligt, at Stefan Lithell ikke kører i det samme gamle spor. Han ændrer og tilpasser hele tiden bedriften. “Hos os mener vi, at den som intet vover intet vinder,” slutter Stefan.

Challenger viste muskler på en demonstration i Tyskland

Råstyrke en masse i form af fire Challenger M 700 og MT800 bæltetraktorer blev i sommer vist for næsten 300 landmænd i nærheden af Leipzig i Tyskland. Der blev også demonstreret en Ag-Chem Terra Gator 2104, en Spra Coupe 7450 og en RoGator 618.

Med i alt 1992 hk viste MT700 serien og MT800 serien deres ståluskler på Agross farmen, da de kørte med meget store kombinerede jordbehandlingsredskaber. En MT765 var koblet til en 7,5 m bred Amazone tallerkenharve, mens MT865'erne kørte med 5 m og 7,5 m brede stubharver fra henholdsvis Horsch og Köckerling. En tredje MT865 behandlede jorden med en 12 m bred Väderstad tallerkenharve.

“Analyser har vist, at man kan opnå vigtige økonomiske fordele på storlandbrug ved at anvende bæltetraktorer,” forklarede salgschefen for Challenger traktorer i Tyskland, Rasso Schatz, de forsamlede tilskuere. “I et eksempel, som er målt over en periode på 1200 arbejdstimer, brugte en MT865 med en 12 m bred harve og en 7,5m Centaur 8,04 liter brændstof pr. ha med en kapacitet på 10-12 ha i timen.”

Efter de praktiske demonstrationer i marken var der foredrag af specialister, der fortalte om management i fremtidens landbrug.



▲ Agcotrader.com - hovedvejen til brugte landbrugsmaskiner.

GÅ PÅ NETTET EFTER BRUGTE MASKINER

En Terra Gator 3104 fra 1999 med 6900 timer på tælleren og en Challenger MT765 årgang 2004 der har gået 570 timer - dette er blot to af de maskiner, som for nylig var til salg på AGCOtrader websiden, et on-line udstillingsvindue med brugte maskiner.

Internettet har givet helt nye muligheder for

at søge efter brugte maskiner. I stedet for at bruge tid på at læse annoncer, køre ud at se på maskiner eller foretage uendelige telefonsamtaler, kan du nu gøre livet lettere ved at logge på websiden www.agcotrader.com

Da dette er AGCO forhandlernes officielle webside for brugte maskiner, giver det kunderne adgang til en lang række brugte maskiner af alle mærker hos AGCO forhandlere i Europa, inklusiv Challenger og Ag-Chem.

Websiden er meget omfattende og brugervenlig. "Det kræver kun nogle få klik at lokalisere en maskine," forklarer Challenger's øverste marketingschef, Mark Casement. "Det giver kunderne gode valgmuligheder og lejlighed til at se om maskinen virkelig passer til deres behov og prisramme."

Du kan stille ind på maskinens pris, årgang, timetal, geografiske placering eller mærke. Hvis du har meget specifikke krav - eksempelvis en MT765 med meget brede bælter, eller en RoGator med trækboom - findes der en Power Search funktion. Det er også muligt at se hele rækken af brugte maskiner hos hvilken som helst forhandler, der er tilknyttet systemet.

Maskinerne ledsages af en række billeder og en beskrivelse af deres driftstilstand plus fuldstændig specificerede detaljer. Du kan når som helst ændre sprog eller valuta, mens du søger.

"Kunder der søger efter brugte landbrugsmaskiner, anvender i stigende grad internettet, da det er en bekvem og effektiv måde at undersøge brugtmarkedet på. AGCO Trader er sandsynligvis markedets mest omfattende webside og kan hjælpe kunderne med at finde den helt rigtige maskine, der står på lager hos en anerkendt AGCO forhandler," tilføjer Mark Casement.

AGCOtrader.com er fuldstændig gratis og du skal ikke være registreret for at deltage, så hvorfor ikke logge på nettet og gå på opdagelse?

www.agcotrader.com

- AGCO har også et brugtmaskincenter (Used Equipment Centre) i nærheden af Prag i Tjekkiet. Det specialbyggede kompleks omfatter et stort udstillingsområde plus komplet udstyrede værksteder, vaskeplads og malerværksted. Der er altid udstillet et bredt udvalg af maskiner og besøgende er velkomne. Du kan også gå på opdagelse i centerets maskinlager ved at følge de links, der er på AGCO Trader websiden, eller ved at logge direkte på www.agcotradercentre.com

Den nye MT875B demonstrerer sin magt

Den nye gigantiske 570 hk Challenger MT875B har allerede markeret sig hos landmænd og maskinstationsejere i Storbritannien. Første gang det nye flagskib blev slubbet løs, var på en række demonstrationer i den østlige del af England, organiseret af forhandler Thurlow Nunn Standen.

Den enorme gule bæltetraktor kørte på demonstrationerne med en 6 m bred Kverneland stubharve, som arbejdede i en dybde på over 30 cm i den stive jord og med en hastighed på cirka 10 km/t. "Denne maskinkombination viser virkelig, hvad 570 hk og CAT motorens imponerende drejningsmoment på 2828 Nm ved 1400 o/min kan udrette," siger salgsschefen for Challenger i Storbritannien og Irland, Tim Smith.

"Selv med fuld vægt er MT875B stadig tro mod Challenger's traktorkoncept: Maksimal trækraft ved et marktryk på kun 0,6 bar (8 psi), hvilket minimerer jordpakning og gør det lettere at etablere såbede," forklarer han. "Traktorens præstationer viser virkelig, at den lever op til titlen, verdens største seriefremstillede landbrugstraktor. Den er med til at trække overskuddet opad og driftsomkostningerne nedad."



Ag-Chem Europe udvider

Ag-Chem Europe vokser hurtigt. Personalet på Grubbenvorst fabriken i Holland er for nylig flyttet ind i nye og renoverede kontorer, og fabrikken er også lige blevet færdig med en ny maskintestbane og parkeringsplads.

"I 1991 havde Ag-Chem en omsætning på 2 millioner euro. I dag er omsætningen over 25 millioner euro," siger den administrerende og teknisk direktør, Adrie Kunst. "Alt i alt arbejder der omkring 80 mennesker på fabrikken i Grubbenvorst."

Det nye kontor er næsten dobbelt så stort som tidligere og har meget bedre faciliteter,

▲ Ag-Chem's hovedkvarter i Grubbenvorst, Holland.

blandt andet et stort uddannelseslokale, der kan rumme salgspersonale, teknikere og kunder.

Den nye testbane er 5 m bred og 450 m lang og for enden af banen er der plads til, at selv den største 5-hjulede Ag-Chem Terra Gator 9105 kan vende. "Det nye udstillingsområde med hård belægning giver os ligeledes mere plads til at vise vore maskiner på en tiltalende måde," forklarer Adrie.

På fabrikken i Grubbenvorst fremstiller Ag-Chem Terra Gator NMS 2104 og 8133, RoGator 418 og 618 og Tri-Axer chassiser.

Planerne for en yderligere udvidelse af Grubbenvorst fabriken over de kommende måneder er nu på plads. Det følger vi op på i næste nummer af Serious Machinery.

Nye teknologiske løsninger giver endnu bedre kontrol

Blandt det nyeste udstyr der er udviklet til Ag-Chem maskinerne findes GTA Consol II, som samarbejder med Ag-Chem's nye sprøjtekontrol- og overvågningssystem på RoGator 618.

Gennem hele projektfasen har Ag-Chem arbejdet side om side med AGCO Global Technologies (GTA), et firma der udvikler integrerede teknologiløsninger til de maskinmærker, der hører under AGCO. "GTA har udviklet en række services - der fokuserer på kompatible systemer på tværs af alle AGCO's mærker - som tilbydes kunder, der investerer i nye systemer såsom automatisk styring, udbyttekortlægning, variabel doseringsrate og maskinkontrolsystemer," forklarer chefen for strategisk planlægning hos AGCO Technologies, Mark Moore. "Disse produkter er på forkant med udviklingen i landbruget og giver kunderne mulighed for at øge effektiviteten og overskuddet. Produkterne kan endvidere tilvejebringe dokumentation, der kan anvendes til at overvåge rentabiliteten og

den effekt dyrkningssystemerne har på miljøet."

Første gang kunderne får mulighed for at se GTA Console II systemet og Ag-Chem's kontrol- og overvågningssystem monteret i en RoGator 618, er på Agritechnica udstillingen i Tyskland i november måned.

Med GTA Consol II er det let og enkelt for maskinføreren at betjene maskinens styresystem og redskabskontrol. Konsollen har 'touch-screen' betjening, mens menu-punkterne vælges med almindelige knapper. Alt sammen findes på en 27 cm stor TFT farveskærm, som viser dataene fra Ag-Chem's sprøjtekontrolsystem. Sprøjtekontrollen forenkler betjeningen betydeligt og øger produktiviteten, da den automatisk regulerer sprøjteudstyret og indsamler og registrerer informationer til flere hukommelser.

▼ *Hi-tech udstyr såsom GTA Console II og Ag-Chem's sprøjtekontrolsystem bliver stadig vigtigere for kunder, der fokuserer på effektivitet.*

Ved hjælp af et SD kort (Secure Digital), kan man også downloade værdifulde driftsdata og overføre dem til gårdens kontorcomputer via en GTA100 kommunikationssoftware. Driftsdataene kan anvendes til management-journaler, analyser af både mark- og maskindata plus eksport af data til landforvaltningsprogrammer. De overførte data kan analyseres yderligere ved at installere GTA200 Rekord Keeping systemet (ekstraudstyr), som tillader at maskinens præstationsdata kan tildeles en specifik opgave eller mark med henblik på at fremstille en række rapporter. Resultatet er lettilgængelige mark- og maskinregistreringer og rapporter, der kan anvendes i forbindelse med afgrødesporing.

"Det bliver stadig vigtigere for kunder, som fokuserer på effektivitet og bedre kontrol med driftsomkostningerne at indføre disse hi-tech systemer," siger salgsdirektøren for Ag-Chem, Dorus van Esch.

- Bemærk: Challenger hjultraktorer, der er udstyret med en GTA Console I og et Power Performance III kontrol- og overvågningssystem (standardudstyr på MT600B serien og ekstraudstyr på 500B serien), kan nu også leveres med Communicator systemer. GTA Communicator 100 kommer som standardudstyr, mens den større GTA Communicator 200 Record Keeping er ekstraudstyr. Begge systemer kan eftermonteres.



Prisvinder

Den 306 hk Challenger MT 765 bæltetraktor vandt guldmedalje på Agrokomplex 2005 i Slovakiet som det bedste produkt i sin maskinkategori. 'På billedet nedenfor efter prisoverrækkelsen ses (fra venstre til højre) Andy Sturrock - Challenger's regionale salgsdirektør i Centraleuropa, Jan Sotak - salgschef hos forhandleren Phoenix Zeppelin og Mojmír Lipovsk - marketingchef hos Phoenix Zeppelin.



SIDSTE NYT

Den første Challenger MT875B bæltetraktor og Challenger Spra Coupe 7450 marksprøjte er solgt i Danmark.

"MT875B er købt af Bregentved Gods ved Haslev og 7450,eren er købt af maskinstationsejer Ringberg Sørensen fra Ejby, som i forvejen har en Terra Gator NMS 8133," fortæller Torben Galsgaard, der er ansvarlig for salget af Ag-Chem maskiner i Danmark. Vi følger op på historien i næste nummer af bladet.



▲ Den nye Challenger maskinserie på OMEK udstillingen i Ungarn.

HELE CHALLENGER LINIEN I UNGARN

Sidst i august ankom hele rækken af Challenger maskiner - der omfatter bæltetraktorer, hjultraktorer, mejetærskere, sprøjter og spredemaskiner - til Ungarn.

Maskinerne blev præsenteret på Huntraco's forhandlerens stand i forbindelse med den prestigefyldte OMEK udstilling (International Exhibition of Food and Agriculture).

"OMEK udstillingen finder sted hver femte år og er en stor begivenhed for landbruget i Ungarn," siger salgsschefen for Challenger i Centraleuropa, Andy Sturrock. "Udstillingen afholdes i Budapest Fair Centre og er landets største og ældste landbrugsudstilling. Huntraco har gjort et godt stykke arbejde med markedsføringen af de nye Challenger maskiner og standen blev besøgt af hundredvis af gæster alle udstillingens ni dage."



▲ Den nye Terra Gator NMS 9205.

Ny Terra Gator 9205 med et lynhurtigt SuperLoad system

Et af højdepunkterne på Ag-Chem standen på Agritechnica udstillingen i Tyskland er den nye NMS 9205, markedets største selvkørende spredemaskine.

Maskinen har et nyt SuperLoad system, som kan fylde en 20 m³ gødningstank på kun 1

minut og 44 sekunder - 70% hurtigere end et normalt pumpesystem. Det betyder at man sparer 3-4 minutter, hver gang maskinen fyldes eller tømmes, og det giver 20% større kapacitet. Maskinen kan desuden nedfælde op til 150 m³ gylle i timen.

SuperLoad systemets høje kapacitet er opnået ved at en mekanisk pumpe og Super Load centrifugalpumpen arbejder sammen.

Den nye Terra Gator NMS 9205 er udstyret med en 465 hk C13 Caterpillar motor og en Caterpillar powershift transmission med 16 fremadgående gear - den lignende vinderkombination som findes i MT875B bæltetraktoren. Fem standardmonterede Michelin 1050/50R32 dæk garanterer fremragende flydeegenskaber og lavt jordtryk.

Først Spra Coupe i Tyskland

Landbrugsbedriften Agrargenossenschaft e.G. Kerspleben er den første, der har købt en Spra Coupe 7450 marksprøjte i Tyskland.

"Bedriften ligger i øst Erfurt, har et jordtilliggende på 2000 ha og regner med at sprøjte 400 ha om dagen i godt vejr. Det kræver naturligvis en driftssikker selvkørende sprøjte med høj kapacitet og den nyeste sprøjte-teknologi," fortæller Gerd Leopold, fra Ag-Chem Sales i Tyskland. "Den nye model er udstyret med en 30 m bred sprøjteboom."

Spra Coupe 7450 og den endnu større 7650 har kapacitet til at sprøjte store arealer og begge er udstyret med kraftige 174 hk motorer, store sprøjte-tanke på 2750 liter og hydraulisk hjælpetræk på forhjulene (ekstraudstyr) så de kan køre under vanskelige forhold.

Med den 6-trins elektroniske Cat PG115 powershift transmission arbejder maskinen altid med den rigtige hastighed i forhold til driftsbetingelserne og doseringsraten.

Begge modeller har en meget stor frihøjde - 1067 mm under Spra Coupe 7450 og hele

1219 mm under Spra Coupe 7650. Maskinernes uafhængige affjedringssystem forøger førerkomforten og sikrer en stabil sprøjteboom.

Sporvidden kan varieres hydraulisk i 50 mm trin i begge sider, så maskinføreren lynhurtigt kan indstille sporvidden til den aktuelle rækkeafstand. Sporvidden på Spra Coupe 7450 kan indstilles fra 1,8 m til 2,25 m og på model 7650 kan den stilles mellem 2,25 og 3,35m.

Spra Coupe 7000 serien har en suveræn førerkabine, som sikrer at kapaciteten holdes i top på lange arbejdsdage. Kabinen er trykreguleret for at forhindre, at der kan trænge kemikalier ind til føreren. Og i forlængelse af maskinens fuldstændig uafhængige affjedringssystem er kabinen monteret på gummiophæng, der dæmper vibrationer og støj. Endvidere er luftaffjedret sæde og aircondition standardudstyr.

LÆR TEAMET AT KENDE

Bedre end alle de andre

Denne gang sætter vi spotlight på direktøren for Challenger i Østeuropa/CIS, Bo Gade

SM: Fortæl os lidt om din baggrund og hvordan du er nået til dette punkt i din karriere?

BG: Der gik et stykke tid, før jeg fandt ud af, at det var i landbrugsmaskinbranchen, jeg ønskede at være, men da jeg først opdagede det, var der ingen vej tilbage. Jeg er født i Danmark og da jeg gik ud af skolen, tog jeg et år til Australien, hvor jeg første gang fik smag for landbrug som medhjælper på en farm. Da jeg kom tilbage til Danmark, begyndte jeg at læse på akademiet for udenlandshandel for at lære om internationale forretningsforhold og forbedre mine sprogkunderskaber i engelsk, tysk og fransk. Mit første job var i et tæppefirma, men jeg fandt hurtigt ud af, at det ikke var mig. I 1988 flyttede jeg til landbrugsmaskinfirmaet Thrige Agro, som er specialister i såmaskiner og jordfræsere.

SM: Var det der, du blev smittet med landbrugsmaskinbacillen?

BG: Ja! Jeg arbejdede med salg i Mellemøsten, Sydafrika, Sydamerika og Afrika. Jeg følte mig særdeles godt tilpas sammen med landmænd og i landbrugsmiljøet. Uanset hvilket land man befinder sig i er landmændene venlige mennesker og de har en god fornemmelse for, hvad der sker omkring dem. Landmandslivet overskrider nationale grænser og de slås stort set med de samme problemer over hele verden.

SM: Hvad skete der så?



BG: I 1993 blev jeg ansat hos mejetærskerspecialisten Dronningborg i Randers, Danmark, hvor jeg skulle tage mig af salget i Centraleuropa. Det var kun nogle få år efter Berlin-murens fald og handlen med de tidligere østbloklønde var ved at komme i gang. Jeg arbejdede i Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Bulgarien og Rumænien, hvor jeg hjalp Massey Ferguson på den kommercielle side med mejetærskere, som blev fremstillet på fabrikken i Randers. I 1997 overtog AGCO Dronningborg og senere fik jeg til opgave at stable en brugtbørs for Massey Ferguson mejetærskere på benene, hvilket var et job, der lærte mig en masse om handel med brugte landbrugsmaskiner i Europa. (På side 11 kan du læse mere om AGCO's webside med brugte maskiner).

SM: Nu har du ansvaret for salget af Challenger maskiner i Østeuropa og CIS landene. Det er et stort område, hvordan håndterer du det?

BG: Mit ansvarsområde strækker sig fra den polske grænse til Kina. Rusland dækker alene et enormt område på næsten 17 millioner kvadratkilometer og 89 territoriale enheder, så det er som at handle med mange forskellige lande. Vi har kontorer i Kiev og Moskva og er ved at åbne et reservedelslager, også i Moskva. I hele mit salgsområde serviceres Challenger maskinerne af Caterpillar forhandlere. Her er et partnerskab med Caterpillar afgørende for Challenger's vækst. Caterpillar forhandlerne er topprofessionelle og er vant til at servicere de

legendariske Caterpillar entreprenørmaskiner. Selv om landbrugsbranchen er ny for dem, har de en enestående og dybtgående viden om maskinteknik. Forhandlerne ved, at disse meget dyre maskiner altid skal holdes kørende. Vi har foretaget store investeringer i uddannelse og servicesupport, og har gjort os stor umage med at oversætte alle dokumenter til russisk - manualer, brochurer og faktisk også tidsskriftet Serious Machinery.

SM: Fortæl os om markedssituationen for Challenger maskiner i dette område.

BG: Den er uden at sige for meget god, da potentialet for landbrugsmaskiner i dette uhyre område er enorm. Der er en omfattende mangel på landbrugsmaskiner. Der findes tusindvis af maskiner, der burde udskiftes. Finansiering og lignende forudsætninger er stadig et problem, men der er tegn på, at vigtige investorer fra andre brancher er på vej ind i landbrugssektoren. I 2005 har vi indtil nu solgt omkring 50 Challenger bæltetraktorer i regionen, men der er først nu, at vi er begyndt at markedsføre vore nye hjultraktorer, mejetærskere, pressere, sprøjter og spredemaskiner. Nu er vi godt klædt på til at forsyne landmændene med en komplet maskinserie, som bakkes op af vore autoriserede Caterpillar forhandlere.

SM: Og hvilken form for landbrug driver man i området?

BG: Med så store landområder taler vi om landbrugsbedrifter i mega-størrelse. Kæmpestore korporativfarme på over 100.000 ha er ikke usædvanlige. Disse bedrifter har brug for maskiner i topkvalitet, god logistik og store investeringer. Challenger maskinerne sigter direkte mod dette marked.

SM: *Hvad arbejder du med i øjeblikket?*

BG: Det er vigtigt at vise potentielle kunder, hvad vore maskiner kan gøre for dem. Derfor kører vi demonstrationsprogrammer og udstiller vore maskiner på store messer som 'Gyldent Efterår' i Moskva og Krasnodor udstillingen i det sydlige Rusland. Verdensrekorden i såning, som blev opnået med en MT865 bæltetraktor, har gjort et stort indtryk her. Traktoren kørte med en 18,35 m bred luftsåmaskine og tilsåede 571 ha på 24 timer med 74.347 kg vårbyg. Rekordforsøget blev foretaget på en farm i Ukraine og blev i vidt omfang dækket af TV.

SM: *Hvordan ser fremtiden ud?*

BG: Vi stræber efter det optimale. Vi går ikke på kompromis, men vil være bedre end alle de andre - bedre end alle vore konkurrenter. Det er vigtigt, at alting gribes rigtigt an fra første færd - gode produkter, stærke forhandlere, effektiv serviceopbakning og en fremragende reservedelsforsyning. Alle fire dele skal arbejde sammen for at skabe den service, der kendetegner Challenger mærket.



**Næste udgivelse
Marts 2006**

KONTAKTPERSONER I AGCO'S CHALLENGER OG SPREDNINGSDIVISION

Challenger teamet:

Michael Cully - Director Sales and Marketing - michaelcully@uk.agcocorp.com

Bo Gade - Regional Director - Developing Markets - bogade@ran.agcocorp.com

Peter Thomson - General Sales Manager - Russia & Ukraine - peterthomson@agcocorp.com.ua

Gordon Graham - General Sales Manager - Central Asia - gordongraham@uk.agcocorp.com

Roman Shapoval - Salgschef Kazakstan - travelling.roman@mail.ru

Andrew Rabett - General salgsudviklingschef - andrewrabett@uk.agcocorp.com

Mark Casement - General Marketing Manager - markcasement@uk.agcocorp.com

Charles W Smith - Regional Director Central & Western Europe - charleswsmith@uk.agcocorp.com

Richard Miller - Marketing Services Manager - richardmiller@uk.agcocorp.com

Philippe Fournier - Marketing Support Specialist - philippefournier@uk.agcocorp.com

Mark Grigson - Challenger salgssingeniør - markgrigson@uk.agcocorp.com

Michelle Palfreyman - Challenger Administrator - michellepalfreyman@uk.agcocorp.com

Andrea Tavernari - Salgsingeniør Italien - AndreaTavernari@par.agcocorp.com

Walter Remondini - Salgsspecialist Italy - walterremondini@par.agcocorp.com

Richard Shelton - Regional Sales Manger UK/Eire - richardshelton@uk.agcocorp.com

Tim Smith - Salgschef Storbritannien/Irland - timsmith@uk.agcocorp.com

Andy Sturrock - Regional Sales Manager Central Europe - andysturrock@uk.agcocorp.com

Ken Spicer - Salgschef Centraleuropa - KenSpicer@uk.agcocorp.com

Rasso Schatz - Sales Manager Germany - schatz.challenger@xfendt.de

Pascal Le Couedic - Sales Manager France/Benelux - pascalcouedic@fr.agcocorp.com

Ruben Abajo - Sales Manager Spain - rubenabajo@Mad.agcocorp.com

The Ag-Chem team:

Adrie Kunst - Managing Director & Technical Director - adriekunst@agchem.nl

Dorus van Esch - Sales Director - dorusvanesch@agchem.nl

Roel Franssen - Marketing Manager - roelfranssen@agchem.nl

Chris Nendick - Distribution and Dealer Development Manager - chrisnendick@agchem.nl

David Bowman - Sales UK Terra Gator - DavidBowman@agchem.nl

Nigel Watson - Sales UK - NigelWatson@agchem.nl

Torben Galsgaard - Sales Scandinavia - TorbenGalsgaard@agchem.nl

Bernard Gibrais - Sales France - BGibrais@agchem.nl

Jean Paul Herin - Sales France - JeanPaulHerin@agchem.nl

Uwe Hartfiel - Sales Germany - UHartfiel@agchem.nl

Gerd Leopold - Salg af sprøjter, Benelux, Tyskland, Skandinavien - gerdleopold@agchem.nl

Eric Driessens - Sales Germany, Austria, Switzerland, Benelux - EDriessens@agchem.nl

Johan Kooiker - Sales Germany, Netherlands - JohanKooiker@agchem.nl

Miroslav Krist - Sales Central Europe - miroslavkrist@agchem.nl



◀ *Rasso Schatz - det handler om at have et tæt forhold til kunderne.*

demonstrationer og i den senere tid har han organiseret en serie meget vellykkede Field Days i Leipzig, hvor der kom over 300 landmænd for at se Challenger modellerne i arbejdstøjet (læs hele historien på side 10).

“Et andet højdepunkt for os er den årlige kundetur til USA,” tilføjer Rasso. “Det er en lærerig oplevelse for alle deltagere og en mulighed for at se, hvordan man også kan gribe tingene an.”

Med på turen i år var der atten landmænd fra Tyskland og gruppe på 15 landmandskolleger fra Danmark. Besøget startede på Challenger fabrikken i Jackson, Minnesota, inden turen gik videre til South Dakota og Iowa. “Når vi taler om landbrug i USA, er de to vigtigste ord ‘stor’ og ‘hurtig’,” bemærker Rasso. “Diskussionen i bussen efter vore gårdbesøg var spændende. Her har landmændene virkelig mulighed for at tale med hinanden og udveksle ideer.”

“Det jeg godt kan lide ved mit job er, at jeg har muligheden for at diskutere landbrug på et meget højt niveau,” siger han. “Jeg kan virke som mellemlid og overdrage den opsamlede viden til andre, når jeg rejser rundt i salgsdistriktet. Mit mål som salgschef er, at jeg altid skal være disponibel og altid være parat til at tale med mine kunder om de redskaber, de skal bruge for at omlægge bedriften til en anden dyrkningspraksis. Tætte forbindelser og tillidsfuldt partnerskab - det er det der tæller.”

I weekenderne tager Rasso tilbage til familiens lille gård. “Den er jo noget anderledes, end de gårde jeg besøger i løbet af ugen,” siger han, “men uanset hvor meget jord man har, er der altid noget der skal gøres.”

Rasso spreder rygter om Challenger's præstationer

“**Lige siden** jeg var en lille dreng, har jeg ønsket at engagere mig i landbrug,” forklarer salgschefen for Challenger i Tyskland, Schweiz og Østrig, Rasso Schatz. “I Tyskland kalder vi det eine Berufung - et kald.”

I dag er han engageret - med succes! “Mine kunder driver mellem 600 og 11.000 ha, så det er særdeles professionelle bedrifter, der er interesseret i maskinløsninger, som kan hjælpe dem med at reducere dyrkningsomkostningerne pr. hektar. De interesserer sig ikke så meget for hestekræfter i sig selv, men mere om den rolle en maskine kan spille for driften af deres landbrugsvirksomhed,” siger han.

Rasso har arbejdet på forskellige gårde, fra han var 16 år. “Jeg tror, at jeg har lavet alt muligt - lige fra mejetærskning til kultivering, ballepresning og gødningsspredning - alt muligt. Jeg var også interesseret i den tekniske side af sagen - jeg svejsede altid forskellige ting sammen på mine forældres husmandsbrug i Bayern.

Han studere landbrug på Weihenstephan College, indtil han blev ansat i udviklingsafdelingen hos harve- og såspecialisten Horsch. Senere flyttede han over i demonstrationsteamet og til sidst

arbejdede han i salgs- og marketingdivisionen.

“Der er omkring 2500 gårde i mit salgsdistrikt, som kunne have fordel af Challenger bæltetraktorerens toppræstationer,” bemærker Rasso. “Det er først og fremmest i Tysklands østlige del, hvor storlandbrugene breder sig i hastigt tempo.”

“Her er anvendelsen af bæltetraktorer ikke så udbredt som for eksempel i Italien eller Storbritannien. På nuværende tidspunkt ligger markedet årligt på 15-25 enheder og typisk er der tale om en Challenger MT865 udstyret med en 12 m kultivator. Min vigtigste opgave er at sprede rygter om, hvad traktorerne kan præstere og vise, hvad de kan gøre for kunderne.”

Resultatet er, at Rasso kører omkring 10.000 km om måneden på kundebesøg. Han er også personligt involveret i alle



Serious Machinery leveres til dig med venlig hilsen fra: