

# SERIOUS *Challenger* MACHINERY

Časopis pro profesionální zemědělce společnosti Challenger a Ag-Chem

březen 2005





# Phoenix-Zeppelin přijímá výzvu

“Členství v EU otvírá významné příležitosti pro zemědělství v Česku a na Slovensku a zde také existuje potenciál pro uplatnění výrobků dobře známé značky Challenger”, říká František Pouliček, generální ředitel společnosti Phoenix-Zeppelin.

Po osmileté odmlce se PZ znovu energicky vrací do sektoru zemědělského strojírenství a to svou úplnou řadou pásových a kolových traktorů a kombajnů, které dodává svým zákazníkům.

“Právě jsme oslavili své 35. výročí jako dealer Caterpillaru a těší nás, že znovu prodáváme výrobky na zemědělský trh,” komentuje František Pouliček.

V době, kdy byla vlastněna společností Caterpillar, prodávala zmíněná firma pásová vozidla a má tedy zkušenosti s klíčovými významnými produkty z této oblasti. “Samozřejmě, v současnosti máme nový MT 700 a MT 800 a nabízíme zákazníkům daleko širší řadu zemědělských strojírenských produktů, které jsou schopny pokrýt široké potřeby zemědělců v našem regionu,” dodává František.

Ředitelství společnosti se nachází v Modleticích, blízko hlavního města Prahy. PZ zpracovává tři produktové oblasti, provozuje šest

## Zaměření na distribuci

Jedním z posledních dealerů, který se stal členem dealerské sítě Challenger a který je exkluzivním distributorem výrobků Challenger v České republice a na Slovensku, je Phoenix-Zeppelin.

půjčovna a čtyři prodejní a servisní střediska. Zaměstnává 230 pracovníků, z nichž více než 90 jsou mechanici. To vše svědčí o tom, že firma se zaměřuje na poskytování servisních služeb na nejvyšší úrovni. Sklad hlavních dílů v Modleticích je přímo propojen s podpůrnými zákaznickými provozovny AGCO. Díly jsou k dispozici do 24 hodin.

“V současnosti čekáme na odstartování některých podpůrných programů EU, které podle informací mají výrazně posílit zemědělský sektor,” komentuje Karel Kuchta, marketingový ředitel Phoenix-Zeppelin.

“Odhaduje se, že v současnosti se v zemědělství v Česku a na Slovensku provozuje téměř 120 000 zemědělských traktorů. Ročně je na trhu prodáváno cca 2000 těchto strojových jednotek, které byly dovezeny ze západních zemí.

**Phoenix-Zeppelin, spol. s r.o.**  
Lipová 72, Modletice  
251 70 Česká republika

**Kontaktní osoba: Karel Kuchta,**  
Marketingový manažer  
karel.kuchta@p-z.cz  
webové stránky: www.p-z.cz

▲ Challenger MT 845 se stal vítězem soutěže „Traktor silák“ na mistrovství České republiky v orbě. Zleva doprava: David Fiala (PZ), Dušan Hejkrlik (řidič), Karel Kuchta (PZ) a Richard Kaucký (PZ).

To znamená, že traktorový strojový park je silně zastaralý a my se proto domníváme, že v této oblasti existují velké příležitosti pro nové dodavatele,” vysvětluje Karel Kuchta.

“Na našem trhu máme dnes již významný počet zemědělců, kteří zpracovávají 800 a více hektarů půdy, avšak očekává se, že řada malých zemědělců se začne sdružovat do větších jednotek tak, aby se zvětšila obdělávaná plocha. Tím poroste potřeba větších strojů a také využívání nejnovějších technologií,” dodává. “Oblasti na Jižní Moravě a v Polabí jsou obzvláště vhodné pro pásové stroje Challenger. A i když prvotní vynaložené náklady na modely Challenger MT 700 a MT 800 se mohou zdát na první pohled pro naše zákazníky vysoké, jsou vyváženy nižšími variabilními náklady, přičemž bod zvratu nastává někde v rozmezí mezi dvěma a třemi lety. Naším úkolem je zajistit, aby zemědělci byli dokonale informováni o těchto skutečnostech a dokázali jich využít ve svůj prospěch.”

• Rozstříkovače/rozmetače Ag-Chem RoGator a Spra-Coupe jsou prodávány a servisovány v Česku a na Slovensku prostřednictvím distribuční firmy AGRIO Moderní zemědělské služby s.r.o.. Stroj Ag-Chem Terra Gator je prodáván firmou Ag-Chem Europe BV a servis v Česku a na Slovensku provádí Agroservis Morava s.r.o.

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

e-mail: Challenger: andrewrabbett@uk.agcocorp.com · AgChem: ralfkroonen@agchem.nl  
internetové stránky: www.agchemeurope.com · www.challenger-ag.com

e-mailová verze

Přejete-li si pravidelně dostávat e-mailovou verzi časopisu Serious Machinery, přihlaste se prosím na našich výše uvedených internetových stránkách a řiďte se návodem pro subskripci.

**Hlavní instruktor** Keith Stewart se právě vrátil z pracovní cesty po Ukrajině, Rusku, Kazachstánu a Polsku, kde řídil několik školicích kurzů pro pokročilé, které byly určeny technikům dealerů firmy Challenger. V posledních 12 měsících více než 100 odborných pracovníků dealerů z 11 zemí absolvovalo školicí semináře společnosti Challenger.

“Školení na nejvyšší úrovni pro personál dealerů je klíčovým elementem podpory, kterou uchazečům poskytujeme útvar zákaznické podpory a operací (Customer Support Operation) společnosti AGCO”, vysvětluje Dave Truelove, manažer technického servisu firmy Challenger pro Evropu, Afriku a Střední Východ. “Opravdové stroje jako pásové traktory Challenger vyžadují opravdový poprodejní servis. Naším cílem je nabídnout nejlepší standardní servisní školení, které uvádí takové postupy, které se zásadně liší od postupů aplikovaných mnohdy našimi zákazníky. Jsme si vědomi skutečnosti, že v řadě případů je Challenger MT 700 nebo 800 hlavním tahačem v určitém konkrétním provozu, kde tento velký žlutý stroj nemá žádnou další alternativu! Provozuschopnost a produktivita jsou pak vším. Představují klíčové podněty pro veškeré naše servisní činnosti.”

Dave je jedním z týmových pracovníků, kteří poskytují podporu zaměstnancům v distribuční síti Challenger, zajišťují splnění normativních požadavků a vyvíjí nové systémy a postupy pro udržení čelní pozice firmy.

#### Obchodní nástroje

Využívání sítě AGCO Net – což je soukromá a zabezpečená firemní síť Extranet, sloužící pro online předávání informací a údajů dealerům, přineslo převratné změny do komunikace při provádění servisu a do oblasti dodávek dílů. “Účinná interní komunikace přináší v konečném důsledku velké výhody koncovým uživatelům a vytváří více responsivní a efektivní služby, kterými jsou řešeny poprodejní potřeby zákazníka,” vysvětluje Dave. “AGCO Net nám umožňuje využívat maximálně rychlost, příležitosti a časnost Internetu. Například servisní informace týkající se potenciální poruchy na zařízení, může být okamžitě předána a může fungovat jako náš vlastní systém včasné výstrahy. Navíc síť AGCO Net umožňuje dealerům přímo stahovat aktualizací software pro provoz elektronických systémů Challenger, jako např. automatizovaný řídicí systém Auto-Guide a hlavní operační software stroje.”

Challenger Service Tool je dalším nutným doplňkem moderního vybavení pro dealery. Tento elektronický diagnostický nástroj umožňuje technikům vyšetřit stav elektroniky stroje a instalovat aktualizované programy, které byly staženy ze sítě AGCO Net.

“Samozřejmě, že i nadále je tu místo pro klasické vybavení. Od dealerů Challenger se požaduje, aby měli k dispozici kompletní soubor speciálních nástrojů ve svých dílnách”, pokračuje Dave. Mezi ně patří opravářské soupravy pro elektrikáře, které umožňují technikům opravit závady související s kabelovým rozvodem a

# Opravdové stroje vyžadují opravdové zázemí

eliminovat tak nutnost jeho výměny. Tím se šetří náklady a čas související s objednávkami náhradních dílů. K dispozici jsou také specializovaní pracovníci, kteří aplikují vysoce přesné těsnění Duo-Cone do systému Mobil-Trac.

“Všechno naše specializované vybavení slouží k naplnění celkového cíle a tím je dosažení nejkratších možných časů při poskytování servisu a opravách a uvedení tažného stroje rovnou zpět na pole,” vysvětluje Dave.

#### Vzorkování oleje

Vysoce užitečným nástrojem preventivního servisu, který nabízí dealeri společnosti Challenger, je SOS program vzorkování oleje, kterým se sleduje stav motoru a převodovek. “Analýza oleje je takovou nejlevnější pojistnou splátkou”, komentuje Dave. “Laboratorní analýza oleje z klikové skříně a sledování přítomnosti

▼ Prvotřídní servis je součástí zkušenosti firmy Challenger.



znečišťujících látek, jako např. mědi, železa nebo silikonu, může pomoci při identifikaci potenciálních problémů. Přítomnost kovu ve vypuštěném oleji umožňuje zjistit závažné opotřebení. Každý kov, který je možno vidět nebo zjistit smyslově v oleji je výsledkem progresivního poškození, které může být pokročilé a velmi nákladné v případě, že nepřijmeme určitá preventivní opatření. Na druhé straně analýzou oleje je možno obvykle zjistit problémy související s opotřebením ještě dříve, než svými smysly uvidíme nebo ucítíme kov v oleji.”

První analýzou oleje se definuje určitá porovnávací úroveň. Dalšími a následnými testy se pak zjišťuje, o kolik jsme se od této původní úrovně odchýlili. Například vysoký obsah silikonu znamená, že do motoru se dostává nečistota. Současně je to určité varování, abychom okamžitě zkontrolovali vzduchové filtry a hadice pro přívod vzduchu do motoru, zda nemají netěsnosti a zda jsou správně uchyceny.

“Plně vybavené dílny a mobilní servisní vozidla, vysoce vyškolení technici využívající všech nejmodernějších servisních a opravářských postupů, plus vynikající úroveň dodávek dílů rovná se maximální produktivita a doba bezporuchového provozu, kterou mohou využívat vlastníci stroje a operátoři”, poznamenává Dave. “To vše je součástí prvotřídního servisu, který se přičítá ke zkušenostem společnosti Challenger.”

Nastavování systému Mobil-trac – speciální nástroj je klíčovým prvkem ve výbavě dealerů společnosti Challenger. ▼





# Plán na rozšíření úspěchu

**Během** posledního desetiletí provozuje francouzský podnikatel Sylvain Horton vzkvétající podnikání, s jádrem svého vozového parku sestávajícího ze strojů Ag-Chem Terra Gators. Klíčem k úspěchu firmy bylo však počáteční plánování a průzkum trhu, které poskytly zdravou základnu pro další růst.

V současnosti má Sylvain vozový park sestávající z pěti Terra Gator, s nimiž provádí rozprašování a rozmetání různých kapalných a pevných materiálů. Zaměstnává čtyři zaměstnance na plný úvazek a až 10 lidí v hlavní sezóně. Jádro jeho práce spočívá v aplikaci kontraktů pro velkou společnost. Služby farmářům činí 5% z jeho obrátu. Kromě jiných rozšiřujících se činností provádí také trhání a nakládku cukrovky z plochy cca 300 ha.

Své podnikání začal nákupem jednoho Terra Gator v roce 1995. Podobně jako v případě řady rodinných farem v Evropě Hortonův majetek není dost velký, aby užíval všechny členy rodiny. Jestliže tedy chtěl zůstat a hospodařit v zemědělství, potřeboval Sylvain Horton najít nějaký přidružený příjem.

A obvykle v tomto okamžiku a za těchto okolností řada podnikatelů udělá svou první a nejzásadnější chybu. Namísto aby hledali co trh žádá, snaží se najít práci pro již existující vybavení, nebo ještě hůře, koupí si stroj a pak hledají zákazníky.

Sylvain nepadl do podobné léčky. Místo toho si provedl podrobný průzkum trhu v okolním regionu, s cílem zjistit neuspokojenou poptávku, která by byla pokud možno určitým rozvíjejícím se trhem.

“Ta šíře přístupu k věci spočívala v tom, že

jsem se nesnažil vybrat stroj, na kterém budu pracovat a pak pro něj hledat práci, nýbrž najít takový průmyslový sektor, který bude zralý pro další rozvoj a investice do vzdělání a nástrojů a který splní potřebu. Důležité bylo také najít oblast, v níž není mezi jednotlivými podnikateli velká konkurence,” vysvětluje.

Hortonova farma se nachází v Route d'Auxerre, Escamp, blízko Auxerre, v severní části Burgundska, jižně od rozsáhlé planiny, na níž probíhá intenzivní orba. V regionu je také velký cukrovar. Nebylo tedy překvapivé, že při hledání možností se Sylvain obrátil právě sem.

Jedna taková možnost vyšla od velké firmy Ets Deleplanque, která byla v té době již etablována v oblasti řepařství a dodávala osivo, zpracovávala a také prodávala a aplikovala přípravky na úpravu půdy, vyráběné z vedlejších produktů řepy. Zde Sylvain našel příležitost pro aplikaci jednoho z výrobků této firmy, konkrétně hnojiva Vinasse, na smluvní bázi. Tato smlouva zároveň vyhovuje dalšímu podnikatelskému záměru Sylvaina, totiž pracovat spíše v průmyslovém nebo v tradičním zemědělském sektoru.

Takto tedy začala “etapa 1” Hortonovy smluvní činnosti a on sám si zakoupil svůj první Terra Gator. „Úzce spolupracujeme s Bernard Gibraisem od Ag-Chem, který nám pomáhá při posouzení našich potřeb. Nekupujeme jen pouze stroj, ani neinvestujeme jen do určitého zařízení, nýbrž nejprve se podíváme na tu službu, kterou chceme zajišťovat. K tomu nám slouží průzkum trhu a studie proveditelnosti takové služby.

“Při investování do zařízení jako např. Terra Gator nejde o to, dívat se pouze na stroj a na

konkurenci. Samozřejmě, že náklady na hektar mají při tomto rozhodování velký vliv, ale hlavní rozhodnutí je založeno spíše na schopnosti stroje provádět určitý rozsah prací tak, aby se tím ospravedlnila jeho nákupní cena a provozní náklady. V této souvislosti se díváme na celý balík, tedy na zařízení, servis a také podporu. Lidé u Ag-Chem mají velké zkušenosti a kompetenci a zajistili nám trvalou podporu jak před, tak v průběhu a následně po samotném nákupu. Pomáhají nám ve všech oblastech: technické, obchodní a poskytují dokonce i poradenskou činnost do oblasti managementu a vnitřní organizace naší firmy,” dodává Sylvain.

V první etapě rozvoje své firmy začal Horton s aplikací kapalného hnojiva od firmy Deleplanque (Vinasse). Jedná se o přírodní organické hnojivo, vyráběné z melasy, z níž byly odstraněny kvasné cukry. Hnojivo je plně rozpustné ve vodě, vhodné pro všechny druhy půd a všechny úrovně pH a je rychle absorbováno rostoucími rostlinami. Používá se také jako součást krmných dávek pro skot.

Výrobce a distributor tohoto hnojiva, společnost Deleplanque, zdůrazňuje čtyři požadavky na jakost poskytovaných služeb (viz rámeček). Je zajímavé, že největší část těchto závazků se točí kolem rozstřikování, konkrétně využívání rozstřikovacích vlastností stroje, které, jen tak mimochodem, jsou všechny obsaženy ve stroji Ag-Chem Terra Gator.

Všechny rozstřikovače Terra Gator ve firmě Horton jsou nejen vybaveny širokými pneumatikami pro práci na půdách s nízkou únosností, ale také dálkovým nastavením tlaku v pneumatikách. Operátor může měnit tlak v pneumatice podle toho, zda jede po silnici nebo na poli a přizpůsobit jej daným podmínkám a vyhnout se dalšímu zhutňování půdy.

“Ochrana půdy byla jedním z hlavních důvodů, proč jsme při výběru nejprve uvažovali o Terra-Gator. Zákazníci raději nakoupí službu od dodavatele, který věnuje největší pozornost půdě zákazníka, která je jeho největším aktivem. A na toto jsme se zaměřili od samého počátku rozvoje naší podnikatelské činnosti.



Ačkoliv dálkové nastavování tlaku v pneumatikách představuje významnou investici, je to funkce, která se dá ospravedlnit jako součást naší speciality a profesionality," dodává.

Za dobu činnosti se pak firma rozšířila do "etapy 2" plánu. Ve firmě je nyní v provozu pět strojů Terra-Gator (viz rámeček). Nabízená služba nyní zahrnuje nejen rozstřikování kapalného hnojiva, které je vedlejším produktem, nýbrž také rozmetání vápna a kapalných přípravků pro zlepšení půdy a močůvky.

Nyní v "etapě 3" svého rozvoje firma rozvíjí dále svoji činnost při postřikování, tentokrát na trhu, který je pro firmu nový. "Tento nový projekt obsahuje zařízení pro trh, který příliš moc neznáme. Ale znovu připomínám, že úzce spolupracujeme s Ag-Chem a využíváme jejich zkušeností tak, abychom vybrali správný stroj pro správnou aplikaci.

V budoucnu bude Sylvain pokračovat v úzké spolupráci se svými zákazníky a hledat nové cesty pro zlepšení účinnosti jejich práce. Díky své pozici na čele zemědělského vývoje je cílem firmy zajistit přístup k nejnovější technologii a metodám. Současně tato skutečnost pomáhá zemědělskému podnikateli při dalším rozvoji jeho podnikatelského záměru.

"Také dochází k novým, stále více drakonickým nařízením a změnám v systému subvencí v Evropě, který v některých případech bude rozhodující pro holé přežití některých farmářů. Jsme tu proto, abychom jak nejlépe umíme odpovídali na otázky našich znepokojených zákazníků a poskytovali takové služby, které jim pomohou obstát i po těchto změnách obecné zemědělské politiky EU," komentuje Sylvain.

Ag-Chem bude také úzce spolupracovat s tímto zemědělským podnikatelem a zajišťovat mu správné vybavení a technologii pro plnění těchto potřeb. "Ag-Chem vždy splnila naše očekávání," dodává Sylvain. "Zajišťuje nám tu úroveň služeb, která nám pomáhá dosáhnout ambice, které jsme si stanovili. Nejen ve výběru a managementu našich strojů, ale v celém tomto procesu až po náhradní díly a servisní podporu, kterou získáváme od jejich techniků."

### Vozový park strojů Terra Gator ve vlastnictví firmy Horton

Modely	Aplikované
2 x 1603	různá nářadí, včetně zásobníků na Vinasses, kapalná hnojiva a plnicí zařízení.
8103	aplikátor kapalných strojených hnojiv a Vinasse
2104	kombinované zásobníky na vápno, s rampou a zásobníkem na kejdu
2104	zásobník Tebbe



## Čtyři principy jakosti poskytovaných služeb u společnosti Deleplanque

### Sledování

- Sledování výrobku, analýzy a návody pro optimální používání hnojiva Vinasses

### Plné nasazení

- Dodržování aplikačních parametrů, rychlost aplikace, jednoduchost používání

### Jakostnější vpravení do půdy

- Řízení vozidla v systému GPS
- GPS markery
- Dálkové ovládání tlaku pneumatik tak, aby nedocházelo ke zhutňování půdy
- Neodkapávací trysky
- Aplikace s přesným rozstřikem
- Péče o zachování struktury půdy za všech podmínek

### Aktivní bezpečnost

- Digitální mapy
- Jedinečný nástroj pro přípravu aplikačních plánů
- Optimalizace využívání rozstřikovačů Terra-Gator a rozvážecích vozidel
- Dokonalá sledovatelnost aplikovaných výrobků a míst aplikace

# Drastické snížení nákladů pro zemědělská sdružení

## “Ten Challenger nahradil snad 10 traktorů”

**Kdekoliv** spolu zahájí tři zemědělci ve Velké Británii rozhovor o budoucnosti, zjistí, že dosud museli bojovat především s problémem, jak obnovit strojový park, jak se jim nedařilo se rozšířit a jak potřebují snížit náklady.

Výsledkem je, že se pak dohodnou na společném prodeji, při kterém se zbaví až 150 různých strojů a nahradí je celkem pouze sedmi nebo osmi položkami, aby mohli pracovat v jakési formě sdružení/partnerství.

Za dobu čtyř let se toto partnerství s názvem AWT Farm Services rozšířilo ze tří na pět členů a obhospodařovaná plocha se zvětšila z 688 na 1740 ha. Práce na poli jsou prováděny novým pásovým traktorem Challenger MT865 o výkonu 500 hp, s automatickým řízením GPS Auto-Guide.

“Těchto pět partnerů se zabývá čistě rostlinnou výrobou, přičemž někteří z nich mají ještě další zájmy”, vysvětluje Anthony Wiseman, který hospodář v The Roos, Saffron Walden v Essexu. “Dva z nás řídí toto zemědělské sdružení, přičemž dělají svoji každodenní práci, můj otec jim pomáhá a v době sklizně zaměstnáváme také dva studenty”

Když bylo toto partnerství založeno v roce 2000, patřily mezi hlavní zakoupené stroje traktor Caterpillar Challenger 85E, kultivátor Simba Solo 4,5m, dvojitý lis 5,5m Simba Double Press a secí stroj Horsch 8m.

V tomto partnerství bylo prováděno veškeré obdělávání půdy, setí, sklizeň. Po dvou letech, když se k nim přidal další partner s rozlohou 263 ha, dohodli se partneři navzájem, že budou provádět veškeré práce společně, včetně postřiků a rozmetání hnojiva a rozdělili si půdu do bloků. Koupí další půdy jedním z partnerů a připojením pátého partnera narostla celková rozloha až na 1750 ha.

Aby bylo možno zvládnout takto rozšířenou plochu, byl traktor 85E nahrazen v roce 2003 typem Challenger MT865 500 hp, zakoupeným u dealera AT Oliver and Son, Luton, včetně

podepsání úplné servisní smlouvy na tento stroj. Kultivační vybavení bylo aktualizováno na 6m Solo a 6,6m Double Press.

“Ten Challenger nahradil snad 10 traktorů”, říká Anthony. “Ještě než jsme vytvořili to sdružení jsme každý využívali traktory s výkonem 120-150 hp a celou rozlohu jsme orali a obhospodařovali klasickým způsobem. Byla to intenzivní a drahá práce. Nyní využíváme pouze minimum kultivačních postupů tak, abychom se co nejrychleji dostali mimo pole.”

“V minulé sezóně jsme Challenger 865 využili na krtké drenážování, všechny kultivační práce na rozloze 1214 ha a oseli jsme jím plochu 1620 ha. Potřebujeme ten traktor hlavně na tahání, takže jeho hmotnost dosahuje max. 26 tun a třibodový závěs není nutný.”

“Systém automatického řízení GPS Auto-Guide je takovým drahým doplňkem. Ale vyplatí se. Na všechny kultivační práce jsem využíval toto automatické řízení a zpracovával půdu po jednotlivých pozemcích. Poněvadž ten stroj zpracovává půdu v souběžných pojezdech, nezůstanou vám pak ty podivné trojúhelníky uprostřed, na kterých ztrácíte čas. Produktivita se zlepšila o 15 procent.

“Při kultivační rychlosti 10-11 km/h jsem zpracoval 40 ha/den. Setí jsem prováděl při rychlosti 18 km/h a to umožňuje zpracovat plochu až 100 ha/den. Automatické řízení Auto-Guide jsem použil na secí plochu 400 ha, přičemž nebyly použity žádné markery. Systém je spolehlivý a přesný. Zatímco stroj prováděl kultivaci s automatickým řízením stala se kabina takovou mobilní kancelář. Spoustu času jsem strávil telefonováním, objednávaním osiva a chemikálií a traktor přitom pokračoval v práci.

“Nový Challenger je až neuvěřitelně jiný než ten starý”, dodává Anthony. “Ten starý byl solidní a spolehlivý – prostě takový správný pásový traktor. Ten 865 už patří mezi novou generaci. Je to pořád

16-litrový motor na pásech, avšak má řadu moderních funkcí. Např. jednotlačítkový ovládač One-Touch zvládne všechny úkony na jedině sepnutí spínače. Když seji, používám tento ovládač na seřízení s markerem, zvedání secího stroje, snížení otáček motoru a vypnutí funkce automatického řízení (Auto-Guide). Prostě jen otočím traktor a sepnu spínač a stroj znovu začne práci. Důmyslné je to, že tyto funkce máte tam, kde je právě potřebujete.”

“Naším cílem bylo dosažení vyššího odevzdaného výkonu ze zařízení, aniž by došlo ke zhoršení jakosti práce”, říká Anthony. “Zásadním požadavkem je zachování výtěžnosti. Náklady výrazně poklesly u všech zapojených partnerů a existuje velký potenciál pro další rozvoj do budoucna. Podařilo se nám rozšířit rozlohu, aniž bychom museli výrazně zvýšit náklady, poněvadž například nás ani nenapadlo, že bychom mohli dělat v noci ve druhé směně. Se zapnutými světlými Challengeru se dá pracovat téměř stejně dobře jako ve dne.”

## “Auto-Guide zlepšil produktivitu o 15 procent.”

Anthony Wiseman



# Kultivátory nejvíce přispívají k potenciálu společnosti Challenger

**Pro plné** využití enormního výstupního potenciálu traktorů Challenger je třeba, aby tyto traktory spolupracovaly se speciálními kultivátory, které nejen že využívají výkon traktoru, ale dokáží také intenzivním způsobem kultivovat jakostní výsev.

Francouzský výrobce Gregoire-Besson má celou řadu nářadí, která se zavěsí za Challenger. Robin Immink, prodejní manažer této firmy se zodpovědností za trh ve Velké Británii a východní trhy říká, že firma nabízí orbu jak pro ty, kteří obdělávají půdu "tradičním" způsobem, tak také kultivátory pro použití v systémech bez obracení půdy a systémech frézování jílovitých půd (min-till systems). Úzce spolupracuje s týmem AGCO a zajišťuje, aby uživatelé strojů Challenger dokázali využít optimum ze své investice.

Výrobní řada nářadí HRPB9 je vhodná pro práci s traktorem MT 700s a je dodávána ve verzi pro pět nebo šest řádků, s manuálně nebo hydraulicky ovládanou variabilní šířkou. Pro větší výstupní výkony větších verzí MT 700s a MT 800s je připravena řada SPEL B9 poloupevněných (semi-mounted) modelů se 7-17 brázdami. Ty jsou charakterizovány plně automatickým obracecím mechanismem, ovládaným jediným dotykem. To znamená, že jedině co operátor musí udělat, je zvednout závěs a stlačit jedině tlačítko a tím odstartuje pracovní sekvenci. To vše je však možno naprogramovat do systému One-Touch Headland Management, který je součástí traktoru.

"Omezujícím faktorem při orbě není traktor, nýbrž manévrovací schopnost nářadí na polích různé velikosti. Obecně to znamená, že modely na 10-12 brázd se ve Velké Británii v kombinaci s traktory Challenger používají nejčastěji," říká pan Immink.

Při využití MT 855 nebo MT 865 jako tažného stroje dokáže pluh 10-12f zvládnout plochu 28-40ha/den, v závislosti na pracovních podmínkách a druhu půdy. Menší model s 8-9 radlicemi, zapřažený za MT 700, dokáže cca 20-28ha/den.

Nejpopulárnějším firemním nástrojem na bezobracecí kypření půdy je Discordon. Ve Velké Británii je dodáván v řadě s pracovními šířkami od 3,2 m do 6,7 m. Kultivátor nejdříve zpracuje půdu soupravou disků s průměrem 710 mm, posazených ve vzdálenosti 270 mm od sebe. Za nimi následuje řada podpovrchových hrotů, které jsou nastaveny tak, aby zpracovávaly půdu do větší hloubky než disky. Pak následuje další soubor disků (stejný jako přední sada) a vzadu pak Empoak, což jsou přítláčecí ocelové prstence s rameny, které zhutňují výsevové lože a vytváří jemnější povrch zpracované půdy. Discordon potřebuje výkon cca 50-60hp/m a pracuje optimálně při jezdové rychlosti v rozmezí 8-12km/h.



"První sada disků řeže povrchově půdu a začíná kultivovat. Za ní následující hroty zpracují půdu do větší hloubky a provádí podpovrchové rozvolnění půdy a usnadní odvodnění. Druhý soubor disků pak drtí, seká a vyhlazuje povrch před zhutňovačem," vysvětluje p. Immink. "Jen tak mimochodem, po několika sezónách používání Discordonu uživatelé zjistí, že stav půdy se zlepšil a disky je pak možno nastavit do hloubky pouhých 75 mm a podpovrchové rozvolňovací hroty vyzvednou na hloubku kolem 125 až 150 mm."

## Výkonnost Discordonu

Pracovní šířka	Počet kultivačních radlic	Průměrný výkon
4,2m	7	2,4-3,2 ha/hr
4,7m	9	2,8-3,6 ha/hr
5,7m	11	3,6-4,4 ha/hr
6,2m	13	4,8-6,0 ha/hr

## Správná kombinace

Během posledních pěti let se řada zemědělských podniků ve Velké Británii rychle plošně rozšířila, při současné racionalizaci svého strojového parku na jeden nebo dva hlavní traktory a k nim přidruženě vysokokapacitní nářadí. Současně došlo k příslušnému posuvu i v technologii orby a to směrem k min-till a bezobracecí orbě.

Farma William Wardman Co Ltd, se sídlem v Redcar on Teeside je jednou z těch, které se v současnosti spolehly na pouze dva Challengery, které jsou využívány jako nosiče většiny nářadí pro provádění podzimních prací, na ploše přibližně 2200 ha. Traktory Challenger 500hp MT 865 a 306hp MT 765 pracují 24 hodin denně, sedm dnů v

týdnu během sezóny a kultivují a sejí všechny druhy plodin. Na orné ploše farmy jsou pěstovány všechny kombinace plodin, včetně pšenice, řepky olejné, ječmene a fazole/bob.

Asi před třemi lety spojil Mr. Wardman síly se dvěma sousedy, z nichž každý má cca 200 hektarů půdy. Provádí veškerou sklizeň kombajnem a kultivační práce, zatímco jeho partneři u něj pracují ve mzdě (asi 800 hodin/rok) a půjčují mu své další nářadí, jako např. samohybný postřikovač.

Pan Wardman sám obhospodařuje 1000 ha. Zbytek pak smluvně pronajímá. "Takto nastavený systém dobře funguje. Vůči svým sousedům nestojím v žádném konkurenčním vztahu. Jejich farmy využívají vhodně ekonomiku v tom měřítku, v němž se pohybují. V celém odvětví je pak známo, že je zde dobře vyškolená pracovní síla a další stroje pro budoucí expanzi v případě potřeby" dodává.

Pokud jde o stroje pan Wardman se domnívá, že jeho systém je správně nastaven pro středně těžké až těžké jílovité půdy, které dokáží být silně 'mazlavé' za mokrého počasí a představují tak problém. "Hodně jsme se dívali kolem sebe a zkoušeli jsme řadu různých kultivátorů, avšak teď když máme Discordon a Challengery, myslím, že jsme dosáhli perfektního řešení. Dokážeme zpracovávat půdu nejen nanejvýš úsporně, ale také v nejlepší jakosti. Se strojem, který jsme měli předtím, jsme se hodně natrápili, avšak Discordon nám řadu těžkostí z minula vyřešil.

"Ty Challengery jsou také velice dobré. Je obrovský rozdíl mezi těmito novými modely MT a

předchozí generací. Chovají se mimořádně dobře na poli, vynikajícím způsobem přenáší výkon směrem do půdy a současně se dají velmi jednoduše ovládat na silnici – to vše jsou velice důležité faktory, poněvadž některé z těch našich pozemků máme ve vzdálenosti až 80 km."

Oba Challengery jsou vybaveny systémem automatického řízení AutoGuide (který je součástí volitelného příslušenství). Ale říká se, že i při využití standardního systému GPS se takové traktory dají velmi přesně řídit a tyto systémy jsou obzvláště užitečné při práci v noci na půdě, která byla kultivována v předchozím období.

MT 865 vybavený Discordonem Gregoire-Besson v šířce 6,2 m zpracovává půdu hned za strojem. Tím se vyřešil předcházející problém a to ten, že s jiným strojem se nedařilo fyzicky zvládnout obrovské nároky dané zpracováním plochy 2200 ha za sezónu.

"Discordon je skutečně dobře technicky propracovaný. Chci tím říci, že není pouze robustní a dobře postavený, ale má také optimální technický návrh. Dobře kultivuje půdu, povrchové zpracování je vynikající, vyrovnává povrch a jeho další výhodou je nižší výkonová spotřeba a současně vyšší produktivita než u jiných strojů," říká pan Wardman. Hned za Discordonem nebo po krátké přestávce, pokud půda potřebuje odvodnit, přichází na řadu MT 765 s Cultipressem šířky 6,6 m a souprava válců Cambridge v případě, že půda je dosti suchá.

Cílem je připravit co největší rozlohu půdy na setí. Stroje musí pracovat 24 hodin denně. Postup

přípravy půdy pak pokračuje až asi do poloviny srpna, kdy MT 765 přejde na setí, k čemuž používá secí stroj Väderstad Rapid šířky 6 m. S ním provádí výsev během dne a v noci přejde zpět na kultivaci pomocí Cultipress. Velký MT 865 pokračuje Discordonem, avšak když zpracuje tak asi 80 ha, přejde na další Cultipress a pomáhá při zpracování vyschlých lánů. Tento systém pak pokračuje 24 hodin denně, 7 dnů v týdnu, od srpna až do listopadu, až je oseta celá plocha.

Největší zátěž, jakou tento systém zpracování zaznamenal, nastala na podzim roku 2004, který byl velmi mokrá. Pokud by se tento zavedený systém měl vůbec kdy zhroutit pod zátěží, pak tato doba nastala právě v onom roce. Jak se tedy v té době strojový park osvědčil?

"Už jsme tenkrát měli oseto 90 % rozlohy. V jednom okamžiku v září to pak začalo vypadat tak, že nebudeme moci na poli dělat nic. Tajemství ovšem spočívá v trpělivosti a čekání, až půda zase bude schopna přijmout stroje a pak už to jde dobře. I tohle je další výhodou systému bez obrácení půdy. Stroje jsou schopny pracovat s vysokou produktivitou, takže můžete počkat, až se počasí zlepší a nemusíte násilně vpravovat osivo do půdy," vysvětluje pan Wardman.

## Vysoká výtěžnost a úspora

Pečlivé záznamy, které vede Trevor Brown, operátor MT 865 patřícího Williamu Wardmanovi, ukazuje některá pozoruhodná fakta o provozu traktoru. Během posledních dvou let stroj zpracoval 6800 ha půdy s kultivátorem Gregoire-Besson Discordon a na to potřeboval 2100 provozních hodin. Průměrná zpracovaná plocha je tedy 3,8 ha na hodinu práce stroje, při spotřebě paliva 22 litrů/hektar. V suchém roce 2003 byl stroj nastaven s předními disky do hloubky 100 mm a 13 hroty v hloubce přibližně 250 mm. V mokrého roce 2004 byly kypřicí hroty zvednuty na hloubku asi 175 – 200 mm.

Challenger pracuje s Discordonem v režimu "Max Power" (maximálního výkonu) a pro dosažení optimálního zpracování povrchu má zařazen většinou 9. rychlostní stupeň s pojezdovou rychlostí 9 km/h. Trevor říká, že nejvyšší jakosti a optimální spotřeby paliva se dosáhne právě při této rychlosti.

Při práci s Cultipressem šířky 6,6 m dosahuje MT 865 průměrné pracovní intenzity 5,5 ha/h, při spotřebě paliva 10 l/h. Těchto parametrů se dosáhne stažením otáček na 1700/min. na 13. rychlostním stupni.

William Wardman ▼



# Challenger postupuje vpřed na vybraných trzích díky širší sestavě strojů



**Hlavní strategický přístup** spočívá v uvádění na vybrané trhy nových kolových traktorů, kombajnů, strojů na zpracování sena a postřikovačů pod značkou Challenger.

Tyto nové stroje uspokojí rostoucí poptávku po širší řadě výrobků ze stáje Challenger ze strany velkých zákazníků.

Mezi nové zařízení patří kolové traktory s výkonem od 83 do 290 hp, klasické a rotační kombajny, velké pravoúhlé vázací lisy a postřikovače s vlastním pohonem.

“Tyto nové výrobky Challenger budou k dispozici v určitých oblastech střední a východní Evropy, na Středním Východě a v Africe, prostřednictvím zemědělských divizí distributorů společnosti Caterpillar. Tím je zajištěno, že tyto jakostní stroje budou mít technickou podporu na odpovídající průmyslové úrovni,” vysvětluje Mark Casement, který řídí toto uvádění na trh. V západní Evropě zaměří Challenger distribuci na třídu pásových traktorů.

## MT 400B

### Velké víceúčelové stroje

Univerzální nosič řady MT 400B, s výkonem 83-115 hp, je ideální pro širokou škálu různých prací, ať už jsou prováděny před nebo za traktorem.

Mezi klíčové prvky patří snadno ovladatelná převodovka Powershuttle s 16 převodovými stupni vpřed a 16 vzad, široká řada doplňků pro vývodový hřídel (PTO), které vyhovují všem aplikacím, výkonný zvedák s kapacitou (až do) 6000 kg a kabina deluxe.

## MT 500B

### Výkon právě tam, kde jej potřebujeme

Robustní, spolehlivé a s dostatečným výkonem pro zvládnutí nejnáročnějších prací. Takové jsou víceúčelové stroje MT řady 500B, s výkonem potřebným pro zvládnutí nejnáročnějších potřeb moderního zpracování půdy a smíšeného hospodaření.

Modely MT 500B jsou vybaveny převodovkami Autopower VI 24-rychlostní (MT 525B-MT 545B)

*MT 400B – víceúčelové stroje pro veškeré práce v okolí farmy ▼*



nebo Autopower IV 32-rychlostní (MT 555-575) pro plynulé, zátěžové řazení, které představují vrcholovou úroveň průmyslového standardu v této oblasti. Standardní je také elektronické pákové ovládání. Vynikající úroveň pohody pro operátora je dosaženo mimořádně odhlučněnou klimatizovanou kabinou, s akustickou úrovní 71 dB(A) a pneumaticky odpruženým sedadlem (air seat). K dispozici jsou také zavěšené kabiny Dual Stage a zavěšená předná náprava pro superkomfortní řízení při jízdě na silnici a na poli. Mezi další volitelná příslušenství patří řízení Touchmaster (spool valve control) pro vyšší úroveň automatizace opakovaných úkonů a integrovaný systém řízení traktoru (Integrated Tractor Control System), který dává operátorovi možnost aktivovat a nastavit několik přidavných funkcí, jako např. řízení prokluzu, spool valves a hydraulického průtoku.

## MT 500B Techstar

### Tvrdá práce jednoduchým způsobem

Traktory řady MT 500B Techstar nabízejí maximum z hlediska operačního řízení. Kombinace osvědčených výkonnostních parameterů převodovky s plynule měnitelným převodem a současně jednoduchost ovládání vytváří dosud nevidané možnosti pro práci.

Všechny modely jsou standardně vybaveny převodovkou Techstar s plynule měnitelným převodem (CVT), která umožňuje přesnou volbu otáček motoru a pojezdové rychlosti, při zachování maximální výkonnosti, produktivity a snížených provozních nákladů.

Mezi superlativy v pracovním prostředí operátora patří ergonomicky navržené ovládací

prvky, výjimečně nízká hluková hladina (nižší než 71 dB(A)), vynikající topení a ventilace, plus luxusní sedadlo. Mezi další, standardně nabízené funkce patří duální stupňově zavěšená kabina (Dual Stage), zavěšená přední náprava, hydraulické systémy v uzavřeném okruhu s detekcí zátěže (Closed Centre Load Sensing) a elektronické systémy pro snímání souvratě a management pole.

### MT 600B Techstar

#### Mohutný výkon, vrcholné technické parametry

Díky převodovce TechStar s plynule měnitelným převodem a vybavení s nejvyššími technickými parametry patří traktory řady MT 600B mezi výjimečně výkonné stroje, které zvládají obrovský objem práce. Pokud včasná kultivace je kritickým faktorem, pak tyto stroje jsou právě tou správnou volbou.

Výkonné a úsporné naftové motory Challenger s elektronickým řízením nabízí skvělou hodnotu točivého momentu a jejich výkonové charakteristiky mají mimořádnou zálohu krouticího momentu a vysokou úroveň výkonu "navíc". Ve spojení s převodovkou TechStar dodává MT600B řízený výkon, který je schopen vyhovět jakékoliv aplikaci. Tyto traktory jsou vybaveny luxusními kabinami, s hlukovou úrovní pouhých 71 dB(A), zavěšením kabiny typu Dual Stage, úplným řízením klimatu a novou barevnou konzolou GTA, zabudovanou v kabině, která umožňuje mimořádnou úroveň komfortu ovládání, automatizaci včetně automatického řízení podle souvratě pole, fingertip spool valve management a operační displeje.

## WT 500

### Vynikající hodnota z robustního stroje

Stroje Challenger řady WT 500 jsou robustní stroje, které snesou nejnáročnější provozní prostředí. Jsou výkonné a úsporné a hodí se k provádění nejrůznějších prací, počínaje sekundární a primární kultivací, až po dopravu v rámci farmy.

Mezi charakteristické znaky patří převodovky s 12 stupni vpřed a čtyřmi vzad, určené pro náročné prostředí, nezávislý vývodový hřídel s otáčkami 540/1000 za minutu, zvedací schopnost 7700 kg, hydraulický průtok 52 l/minutu a až 3 spool valves. Řada WT 500 je součástí výrobové řady traktorů, kam patří také WT 300 (65-95 hp) a WT 400 (108-135 hp).

\* Podrobnosti nového kombajnu a zařízení na seno Challenger najdete na druhé straně.

MT 500B – velký výkon a široká řada volitelného příslušenství. ▼



# Nové modely

## MT 400B

Model	Výkon v hp podle ISO	Motor
MT 425B	83	Caterpillar 4-válec
MT 445B	90	Caterpillar 4-válec
MT 455B	100	Caterpillar 4-válec
MT 465B	115	Caterpillar 4-válec

## MT 500B

Model	Výkon v hp podle ISO	Motor
MT 525B	120	Caterpillar 6-válec
MT 535B	135	Caterpillar 6-válec
MT 545B	145	Caterpillar 6-válec
MT 555B	155	Challenger 6-válec
MT 565B	170	Challenger 6-válec
MT 575B	185	Challenger 6-válec

## MT 500 Techstar

Model	Výkon v hp podle ISO	Motor
MT 525B Techstar	120	Caterpillar 6-válec
MT 535B Techstar	135	Caterpillar 6-válec
MT 545B Techstar	145	Caterpillar 6-válec
MT 555B Techstar	155	Challenger 6-válec
MT 565B Techstar	170	Challenger 6-válec
MT 575B Techstar	185	Challenger 6-válec

## MT 600B Techstar

Model	Výkon v hp podle ISO	Motor
MT 635B Techstar	215	Challenger 6-válec
MT 645B Techstar	235	Challenger 6-válec
MT 655B Techstar	260	Challenger 6-válec
MT 665B Techstar	290	Challenger 6-válec

## WT 500

Model	Výkon v hp podle ISO	Motor
WT 540	146	Sisu 6-válec
WT 560	167	Sisu 6-válec
WT 590	194	Sisu 6-válec

\* Dodávány pouze s pohonem na 4 kola.

# Kombajny pro všechny provozní podmínky



**Nové kombajny** of firmy Challenger pokrývají celé spektrum sklizňových prací, počínaje robustními a současně inteligentními stroji, až po špičkové modely pro operace velkoplošného rozsahu.

Technologie mláčení je nabídnuta ve formě strojů 285 SAE CH 660 a 340 SAE hp CH 670. Tyto osvědčené rotační kombajny mají vynikající výkonnostní parametry i v nejnepříznivějších provozních podmínkách a jsou schopny provést šetrné mláčení na mimořádně velké ploše, při zachování jakosti zrna. Zmíněné modely mají zásobník na 10 570 litrů zrna a jsou dodávány s širokým výběrem tabule a šířkou žací lišty od 3,66 do 10,97 m.

Na špičce klasické řady strojů stojí modely 340 hp CH 654 a 387 hp CH 658, se zásobníkem na zrna s kapacitou 10 500 litrů, s vysokým výstupním výkonem a velkým rozsahem plodin a

nejrůznějšími sklizňovými podmínkami. Mezi klíčové charakteristické vlastnosti patří konstrukční návrh 8-straw walker design, luxusní kabina, table Powerflow, zařízení pro automatické vyrovnávání terénních nerovností (automatic levelling facilities) a plně integrovaný informační a řídicí systém Datatouch.

Pro potřebu středních až velkých zemědělských podnikatelů jsou kombajny 275 hp CH 648 a 305 hp CH 652 vybaveny five/six straw walkers a zásobníkem na zrna s kapacitou až 9000 litrů. Tyto stroje je možno stejně dobře používat při sklizni obilovin, bobu/fazole, slunečnice, řepky olejné, kukuřice a rýže. Jsou dodávány s širokým výběrem standardních nebo automatických levelling facilities.

Univerzální modely 220 hp CH 644, 255 hp CH 645 a CH 646 jsou určeny pro vlastníky/provozovatele/operátory s menší až střední

▲ CH 654 – vrcholný výrobek z řady klasických kombajnů, se špičkovou produktivitou a výkonnostními parametry

rozlohou pole. U nich se úspěšně pojí vysoký výkon s jednoduchostí ovládní. Mají five/six straw walkers a zásobník na zrna s kapacitou až 7500 litrů, s žací lištou (cutting table) šířky od 4,20 do 6,60 m.

Sestavu kombajnů uzavírá robustní 175 hp CH 640. Jednoduchost a lehkost konstrukce umožňují, aby tyto stroje mohly snadno zpracovávat tak rozdílné plodiny jako obilí, fazolí a rýži. CH 640 je vybaven pěti straw walkers a zásobníkem na zrna s kapacitou 5000 litrů. K dispozici jsou pásy nebo vysoce průchodná dvojitá kola pro půdy s nízkou únosností.

\* Pro širokou škálu balíkovacích operací je určen Challenger LB 34, což je vysokokapacitní pravoúhlý balíkoč, který se ideálně hodí pro rodinné farmy zaměřené na výrobu mléka a pěstování dobytka. Také pro contractors a velké producenty slámy a siláže. Je vybaven osvědčeným systémem dvojitých uzlů pro bezpečnější vázací uzel. LB 34 vytváří balíky do délky 2 cm a s průřezem 120x88 cm.

• Viz další vydání **Opravdových strojů (Serious Machinery)**, kde jsou uvedeny podrobnosti k novým rozstříkovačům Challenger



◀ CH 600 rotary – vznešený obr.

# SHOP ONLINE DÁRKŮ OD CHALLENGER



▲ Rouno Knoxville. Ve stylu vesty, lehké, se zipem, se dvěma hlavními kapsami.

◀ Hodinky Chronograph – se zobrazením kalendářního data a dalšími funkcemi, včetně stopky.

**Stylové, praktické oblečení a vysoce jakostní dárky patří do nového dárkového souboru, nesoucího značku Challenger. Všechny tyto položky je možno přímo zakoupit přes nový online shop Challenger na Internetové stránce: [www.ChallengerStore.com](http://www.ChallengerStore.com)**

Zde nabízené produkty obdrží špičkovou úroveň firmy Challenger. Do oblečení patří vše, co potřebujete pro náročné vnější prostředí, počínaje zimníkem s tepelnou vložkou, přes bundu "tři v jedné", nátláčníky, vesty, kožené bundy, krátká saka a košile a kombinézy. Jsou nabízeny v šesti velikostech, od XS (mimořádně malé) až po XXL (mimořádně velké).

Do dárků patří víceúčelové nástroje, kroužek na klíče, kabela na potraviny, brašna, deštník, kožená peněženka a hrníček. Co říkáte mini-metrologické stanici Challenger s displejem LCD, na které se zobrazuje teplota, čas, datum a předpověď počasí, nebo tlakový výlisk modelu MT 700 v měřítku 1:32, včetně pohyblivých pásů?

"Všechny tyto výrobky byly pečlivě vybrány, aby zaujaly zákazníky a uživatele výrobků Challenger," říká Andrew Rabett, vrcholový marketingový manažer. "Naším cílem bylo zkombinovat funkčnost se současným stylem – to vše v dobře známých barvách Challengeru, tzn. černé a žluté – ale především praktické a dobře využitelné pro těžkou práci, vykonávanou s pomocí našich strojů."

Viz kompletní sestavu na Internetových stránkách:

**[www.ChallengerStore.com](http://www.ChallengerStore.com)**

K dispozici také prostřednictvím dealerů společnosti Challenger.



Tlakový výlisk stroje MT 700 – v měřítku 1:32, s pohyblivými pásy a otvírací kapotou.▼



▲ Brašna. Se třemi zipy, rukojeť s prodloužením plus pojezdová kolečka vespodu.

Bunda "Buffalo 3 in 1". Nepromokavá, lehká, s přidavnou vnitřní kožesíňovou vestou, odpínatelná kapuce a řada kapes. Bavlněná čepice pro řidiče.▼



Deštník na golf. ▶



Pracovní kombinéza. Se zipem vpředu, s náprsní kapsou a pružným opaskem všitým ze zadní strany.▼



Zimník Uppsala. Stylově čistý kabát s tepelnou vložkou, s odrazkami, vodotěsný, s řadou kapes a kapuci zapuštěnou do límce. ▶





## Seznamte se s týmem pracovníků

# Stroje nové generace

**V tomto vydání Vám ukážeme Mike Cullyho, ředitele firmy Challenger pro prodej a marketing pro Evropu, Afriku a Střední Východ, se sídlem v Coventry – Velká Británie.**

**SM:** *Můžete nám něco říci o Vaší minulosti a kariéře?*

**MC:** Narodil jsem se a školní vzdělání získal v USA. Mám magisterský titul v oboru mezinárodních vztahů a mezinárodní ekonomie na John Hopkins University. Předtím, než jsem vstoupil do firmy AGCO Corporation jsem pracoval pro dvě další firmy, mezi něž patří konzultantská společnost Andersen Consulting v New York City, kde jsem byl součástí skupiny pro telekomunikace

(Telecommunication Industry Group). Určitou dobu jsem také strávil u International Finance Corporation (je součástí firemní skupiny Světové banky), kde jsem řídil manažerský tým 200 lidí pro realizaci privatizačních projektů v Bělorusku a na Ukrajině. V té době jsem bydlel dva roky v Minsku – Bělorusko a pak v Kyjevě na Ukrajině. Byla to pozoruhodná zkušenost. Z pracovního hlediska se ukázalo jak důležité pro efektivní organizaci je vybudování silného místního týmu pracovníků, má-li se uplatnit v daném prostředí.

**SM:** *A co doba, kterou jste strávil u AGCO?*

**MC:** Do firmy jsem přišel v lednu 1998 a to odchodem z ředitelství s celosvětovou působností

v Duluth, v blízkosti Atlanty, ve státě Georgia. Na začátek jsem byl zařazen do útvaru korporátního rozvoje (Corporate Development Department) a pak jsem pokračoval ve funkci generálního marketingového manažera pro oblast traktorů White a Landini. V roce 2002 jsem přesídlil do Velké Británie, kde jsem řídil divizi licencí a rozvojových trhů. Na současné pozici u Challengeru jsem téměř 18 měsíců.

**SM:** *AGCO zakoupila Challenger of Caterpillaru v roce 2002. Jaký dopad měla tato akvizice?*

**MC:** Převzetím Challengeru získala AGCO kompletně novou generaci pásových traktorů – řadu MT 700 a MT 800 – a současně velmi

známou značku, kterou přiřadila do svého rozšiřujícího se portfolia výrobků. Tyto traktory přinesly do AGCO daleko vyšší výkon (až 500 hp). Tato nová technologie otevřela pro AGCO dveře na nové trhy a ta se pak stala prioritním dodavatelem strojů pro novou generaci zemědělských podnikatelů hospodařících na velkých plochách. Zároveň tato akvizice nám dala příležitost účastnit se partnersky v distribuční síti Caterpillar, která je pravděpodobně nejlepší síti z hlediska finálního postavení, prodejních schopností a poprodejněho servisu. Naším cílem je podpořit prodej ve vysoce produktivním sektoru farmářské výroby, která je klíčovou a růstovou oblastí zemědělství.

**SM:** *Jakým způsobem zamýšlíte dosáhnout tohoto cíle?*

**MC:** Zaměřujeme se výrazně na distribuci výrobků ve dvou směrech. V západní Evropě jsou našimi partnery klíčové dealerské společnosti AGCO pracující v distribuční síti Massey Ferguson a Fendt a ti dodávají stroje MT 700 a MT 800. Tato obchodní činnost splňuje přísná kritéria, která jsme stanovili globálně pro Challenger a zajišťuje nejvyšší úroveň poprodejněho servisu v dané průmyslové oblasti. V regionech mimo západní Evropu, kam patří střední a východní Evropa, Jižní Afrika a Saudská Arábie, jsou našimi partnery dealeri společnosti Caterpillar, kteří nabízejí úplnou řadu výrobků pro zemědělství, pod značkou Challenger. Vzhledem k velikosti a profilu zemědělských podniků v této oblasti je hlavní růstový potenciál orientován na značku Challenger. V prvních měsících tohoto roku uvedeme na trh úplnou řadu výrobků, včetně kolových traktorů, kombajnů, strojů na zpracování sena a samohybných rozstřikovačů (viz stránky 10-12, kde jsou uvedeny další podrobnosti).

**SM:** *Jak se rozvíjí prodej traktorů Challenger a jaký je výhled?*

**MC:** Prodej pásových traktorů zaznamenává mimořádný nárůst, v průměru kolem 30 % ročně. Za pouhé dva a půl roku objem prodeje narostl z 38 jednotek v roce 2002 na celkově 192 jednotek v minulém roce. Máme fantastický výrobek a zákazníkům nabízíme špičkový servis. Výhled je velmi dobrý a pevně věříme, že tento nárůst bude pokračovat i v dalších několika letech.

**SERIOUS MACHINERY**  
další vydání v  
červnu 2005

## KONTAKTNÍ OSOBY AGCO, CHALLENGER A DIVIZE APLIKACÍ

### Tým Challenger:

**Michael Cully** – ředitel pro prodej a marketing – michaelcully@uk.agcocorp.com

**Bo Gade** – regionální ředitel pro rozvojové trhy – bg@dronningborg.dk

**Peter Thomson** –  
generální manažer prodeje – Rusko & Ukrajina – peterthomson@agcocorp.com.ua

**Gordon Graham** – generální manažer prodeje – Centrální Asie –  
gordongraham@uk.agcocorp.com

**Andrew Rabett** – generální manažer pro marketing – andrewrabett@uk.agcocorp.com

**Mark Casement** – generální manažer pro marketing – markcasement@uk.agcocorp.com

**Charles W Smith** – generální manažer pro prodej – charleswsmith@uk.agcocorp.com

**Richard Miller** – manažer marketingových služeb – richardmiller@uk.agcocorp.com

**Philippe Fournier** – specialista marketingové podpory – philippefournier@uk.agcocorp.com

**Michelle Palfreyman** –  
administrátor společnosti Challenger – michellepalfreyman@uk.agcocorp.com

**Zuheir Alderwish** - manažer podpory marketingu -  
Zuheiralderswish@uk.agcocorp.com

**Walter Remondini** – manažer prodeje pro Itálii – walterremondini@par.agcocorp.com

**Richard Shelton** –  
manažer prodeje pro Velkou Británii/Eire – richardshelton@uk.agcocorp.com

**Andy Sturrock** – manažer prodeje pro střední Evropu – andysturrock@uk.agcocorp.com

**Rasso Schatz** – manažer prodeje pro Německo – schatz.challenger@xfendt.de

**Pascal Le Couedic** – manažer prodeje pro Francii/Benelux – pascalcouedic@fr.agcocorp.com

**Ruben Abajo** – manažer prodeje pro Španělsko - rubenabajo@Mad.agcocorp.com

### Tým AgChem:

**Adrie Kunst** – výkonný ředitel & technický ředitel – adriekunst@agchem.nl

**Dorus van Esch** – ředitel prodeje – dorusvanesch@agchem.nl

**Ralf Kroonen** – marketing – RalfKroonen@agchem.nl

**Chris Nendick** – manažer pro distribuci a rozvoj dealerů – chrisnendick@agchem.nl

**David Bowman** – prodej průmyslových výrobků ve Velké Británii - DavidBowman@agchem.nl

**Nigel Watson** – prodej ve Velké Británii - NigelWatson@agchem.nl

**Torben Galsgaard** – prodej ve Skandinávii - galsgaard@email.dk

**Bernard Gibrais** – prodej ve Francii - BGibrais@agchem.nl

**Jean Paul Herin** – prodej ve Francii - JeanPaulHerin@agchem.nl

**Uwe Hartfiel** – prodej v Německu - UHartfiel@agchem.nl

**Eric Driessens** –  
prodej v Německu, Rakousku, Švýcarsku, zemích Beneluxu - EDriessens@agchem.nl

**Johan Kooiker** – prodej v Německu, Nizozemí - JohanKooiker@agchem.nl

**Giovanni Ugolini** – prodej v Itálii - GiovanniUgolini@agchem.nl

**Miroslav Krist** – prodej v Maďarsku, České republice, na Slovensku, ve Slovinsku, Polsku -  
miroslavkrist@agchem.nl



# Obchodovat napřímo

“Velký business přímo u kuchyňského stolu” – tak popisuje Eric Driessens svoji práci prodejního manažera zařízení Ag-Chem a Spra-Coupe v zemích Beneluxu a jižním Německu.

Ročně najezdí více než 70 000 km a prodává napřímo zemědělským podnikatelům a farmářům. Není překvapením se dozvědět, že za 11 roků se Ericovi podařilo uzavřít celou řádku smluv přímo u kuchyňského stolu, kdy takto prodal RoGator, Terra-Gator, nosič systémů Tri-Axer a rozstřikovač Spra-Coupe. Patří mezi “top” prodejce, kteří pracují na určitém vybraném tržním segmentu, sestávajícím hlavně z farmářů s rozlohou nad 1000 ha a velkých zemědělských podnikatelů.

“V mém teritoriu je tak asi do 1000 potenciálních zákazníků, takže za několik let je prakticky můžete všechny poznat,” říká. “A to je velmi důležitým faktorem pro tento způsob práce, poněvadž lidé jako já nemají dealerskou síť v tradičním smyslu slova. Zásadně důležité pro zákazníky je, aby věděli, že mají nějakou spolehlivou kontaktní osobu, které mohou kdykoliv zavolat. Ve své prodejní činnosti se výrazně orientujeme na přímou prodejní zkušenost se zákazníkem”

Podobně jako prodej strojů, tak také servis a opravy zařízení Ag-Chem/Spra-Coupe jsou napřímo prováděny mobilním servisním týmem, který je trvale na cestách. Stroje je rovněž možno přivést do sídla společnosti v Grubbenvorstu v Nizozemí, např. pro provedení zimních servisních programů.

Eric se narodil na farmě svého dědečka v jihovýchodním Holandsku a tam také strávil kus svého dětství. “Byla to farma zaměřená na rostlinnou výrobu a tam jsem také ochutnal, co je to zemědělství,” říká. Pak navštěvoval vyšší



▲ *Jednání u kuchyňského stolu*

zemědělskou školu a tam se také setkal s Dorus van Eschem, v současnosti ředitelem pro prodej u Ag-Chem. Po určité době strávené v armádě začal Eric pracovat u Grimme, což je firma specializovaná na sklízecí stroje na brambory a systémy pro uskladnění plodin. V roce 1993 se znovu potkal s Dorus van Eschem a začal pracovat u Ag-Chem. I ve svém volném čase se Eric nemůže odpoutat o zemědělských strojů. Má malou sbírku historických traktorů, které během víkendů opatruje a spravuje. “Zemědělství – to je cosi co znám a kde trávím veškerý svůj čas,” poznamenává.

“Během posledních deseti let jsem pracoval pro Ag-Chem. Velkou změnu sebou přinesla hlubší analýza nákladů. V současnosti existují větší zákazníci, ale je jich méně. Každý podrobně kalkuluje a nakupuje naše stroje na základě solidního finančního očekávání. Dnes, kdy subvence EU byly sníženy, což je naprosto v pořádku, se pořizovací náklady a výtěžek počítají do posledního centu.”

V průměru Eric stráví asi tak 2 hodiny s každým zákazníkem a přitom navštíví tři až čtyři za den.

Také navštěvuje velké národní zemědělské veletrhy a regionální výstavy, kde si rozšiřuje okruh svých kontaktů. “Mě ta práce velice baví. Nijak mě nepřitahuje práce u kancelářského stolu. Hodně jezdím a na rozdíl od mnoha jiných jsem schopen přímo promluvit s těmi, kteří provádí konečné rozhodnutí – zemědělskými podnikateli a farmáři. To znamená, že takový obchod se uzavře přímo u kuchyňského stolu. Nepotřebujeme k tomu sváteční oblek ani jednací místnost.”



▲ *Eric Driessens*

Časopis Serious Machinery je Vám zasílán  
jsko pozornost od: