

SERIOUS *Challenger* MACHINERY

Časopis pro profesionální zemědělce společnosti Challenger a Ag-Chem

Listopad 2005



Naučit se žít se stávající cenou kukuřice

Výstava NAMPO, pořádaná v regionu Free State v Jižní Africe, je jednou z největších zemědělských výstav na jižní polokouli. Centrem setkání pro téměř 70 000 návštěvníků je výstavní plocha se strojovým vybavením. Když se při své první prezentaci v roce 2003 objevil na této ploše Challenger MT855, byl přivítán davem s ovacemi - což je událost, která se v historii NAMPO přihodila poprvé.

Na špici prodeje pásových traktorů v oblasti jižní Afriky stojí v současnosti dealer Barloworld Equipment Agriculture. Tato firma se sídlem v Boksburgu, východně od Johannesburgu, se pokrývá oblastí Free State, North West Province (Severozápadní Provincie), Mpumalanga a KwaZulu-Natal.

"V roce 2001 jsme se přidružili k AGCO a s distribucí Challengeru začali v roce 2003," říká Godfried Heydenrych, Operations Manager. "V tomto roce doplňujeme své nabízené portfolio o samochoďný postřikovač a aplikátor hnojiv Challenger".

Barloworld Equipment Agriculture je divizí obchodní jednotky Barloworld Equipment společnosti Barloworld Holdings. "Naše síla spočívá v tom, že se nám podařilo vybudovat skvělou firemní infrastrukturu," pokračuje Godfried.



Charles van Niekerk



Godfried Heydenrych

"Barloworld Holdings je mezinárodní společností a ročním obratem 5,7 mld. USD, která zaměstnává 25 000 zaměstnanců ve 32 zemích. V našem portfoliu máme některé ze špičkových světových značek."

"Díky dealerské síti tvořící asi 50 různých odbytišť distribuje Barloworld Equipment Agriculture výrobky AGCO do Jižní Afriky, Namibie, Botswany, Swazilandu a Lesotha," říká.. "Hlavním trhem je však Jižní Afrika, kde zemědělské činnosti pokrývají celé spektrum - od vinařství v Cape až po kukuřici v Highveldu a mléčnou produkci v KwaZulu-Natal."

Prodej pásových traktorů Challenger zaznamenal obrovský úspěch díky 17 prodaným

▼ Challenger vytvořil mimořádný dojem svým prvním vystoupením na výstavě NAMPO.

jednotkám za poslední dva roky. Tím se posílil podíl společnosti Barloworld v kategorii nad 250 kW (335hp) o více než 40 %.

"Vezmeme-li v úvahu kapitálové výdaje jsou pásové stroje Challenger uznávány jako stroje s nejnižší jednotkovou cenou na hektar, díky své účinnosti využití paliva, redukovanému prokluzu a schopnosti tahat velká nářadí," vysvětluje Charles van Niekerk, produktový manager Barloworld AGCO.

Poptávka po strojích je do velké míry určována cenou za kukuřici. "Průměrný roční výnos u kukuřice je 8 tun," říká Charles. "V této části světa produkujeme hlavně bílou kukuřici, která představuje základní potravinu v Africe." Poměr mezi pěstovanou bílou a žlutou kukuřicí je 60/40.

Další v řadě zrnin je pšenice, s průměrným výnosem 1,8 t z hektaru za rok a je tedy jasné, proč právě kukuřice má takový dopad na celkový zemědělský sektor. Jihoafričtí farmáři nedostávají státní subvence na pěstování plodin.

Současný stav je takový, že cena aktuálně placená za kukuřici je tak nízká, že farmářům je doporučováno, aby omezili pěstování této plodiny na příští rok. Nízké ceny jsou způsobeny hlavně nadprodukcí a přebytky z minulosti. Očekávaný výnos v roce 2005 by měl dosáhnout 12,4 tuny z hektaru v porovnání s 9,7 tunami v předchozím roce. Ačkoliv určité malé objemy kukuřice jsou exportovány do vybraných tržních oblastí, které jsou ochotny platit příplatky za vysokou jakost kukuřice z Jižní Afriky, farmáři nejsou obecně schopni konkurovat cenám na světovém trhu v důsledku neexistence státních podpor.

"Většina faktorů, určujících současnou cenu a produkci kukuřice, působí svými důsledky proti farmářům, avšak místní farmáři se této situaci adaptovali a naučili se přežít - za což je třeba jim vzdát hold," dodává Charles.

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



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

e-mail: Challenger: markcasement@uk.agcocorp.com · AgChem: roelfranssen@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.



MT865 představuje správné řešení pro těžké půdy

Podrývák o záběru 6,8 m, vlastní konstrukce Pietera Labuschagneho, není zrovna nářadím pro báblivce. Tento obrovský kolos má šest řad, každá se dvěma hroty, přičemž přední souprava má délku 900 mm a zadní 1,2 m. Při úplném roztažení zpracovává podrývák zeminu do hloubky 800 mm. Je asi zbytečné zdůrazňovat, že tento nanejdůležitější specifický stroj vyžaduje výkonný tahač a proto také došlo v březnu 2004 k návrhu Challengeru MT865.

Pieter, který hospodaří na ploše 2200 ha na farmě Robyn v blízkosti Hoopstadu, ve státě Northwestern Free State v Jižní Africe, musí čelit dvěma problémům a to: mimořádně těžké půdě a nízkým srážkám. Dlouhodobý srážkový průměr činí 450-475 mm a za rok, avšak může klesnout až na 250-350 mm. Vzhledem k těžkosti půdy a potřebě co nejmenšího zhutnění Pieter aplikuje na svém poli metodu 'řízeného provozu'. Provozní šířky veškerého vybavení jsou přizpůsobeny určitým provozním 'stopám', stejně jako i rozchod kol strojů. Kultivace půdy pak probíhá ve třech stopách - dvě na vnější straně kol, jedna pak mezi koly. Pro rozrývání půdy jsou pak pro každou stopu použity 2x2 hroty.

„Než jsme dostali MT865 používali jsme pro podrývání čtyřkolové traktory, pracující stupňovitě jeden za druhým,“ vysvětluje Pieter. „Na čele jel 8-kolový model s výkonem 242 kW, vybavený 4x2 sadami radlic (2x2 radlice pro každou vnější stopu). Za ním následoval tahač 134 kW, který táhl 2x2 sady radlic pro středovou stopu.“

„Neexistuje 8-kolový traktor, který by byl schopen táhnout 6x2 sady radlic, kvůli příliš velkému prokluzu, k němuž dochází při podrývání to těchto hloubek půdy,“ říká. „Dotyková plocha s půdou u 8-kolového traktoru činí 3961,576 čtverečního palce, zatímco u MT865 je to 8739,6 čtverečního palce. Tím se výrazně sníží prokluz. Prostě řečeno, Challenger je daleko účinnější v těžších půdách než jakýkoliv jiný traktor na trhu,“ dodává.

To se pak projeví v úspoře paliva u MT865, který spotřebuje pouhých 16 l/ha, v porovnání s kombinovanou spotřebou 22-24 l/ha u dříve zmíněných strojů. Při současných cenách pohonných hmot je cena za naftu významným účetním faktorem na farmě Robyn.

„Kromě snížených nákladů na palivo se také zvýšila pracovní rychlost a to na 10-11 km/h, v porovnání s 6,5-7,5 km/h v předchozím případě,“ dodává Pieter.

Po skončení sklizně pracovní tým provádí prvotní podrývání půdy, kolmo k řádkům, připravuje secí lože a vyznačuje znovu řádky. Dosud tento technologický postup vyžadoval tři samostatné přejezdy, avšak v budoucnu se tento úkon zredukuje na jediný přejezd díky Challengeru vybavenému podrývákem se 3 radlicemi, plus prutovými bránami a automatickým řízením Autoguide, které vyznačí řádky pro osev. (Prutové brány jsou vybaveny prutovým válcem, která zasahuje těsně pod povrch půdy. Plevel se kolem této lišty omotá a je vytažen z půdy i s kořeny).

▲ Pieter Labuschagne, zákazník Challengeru, si sám postavil tento velký Ápodrývák

Challenger MT865 na farmě Robyn bez velké námahy táhne 6x2 sad radlic podrývák a kypří půdu do hloubky téměř 1 metru.

„Je jasné, že při nákupu je třeba zvážit vstupní náklady na pořízení traktoru Challenger,“ komentuje Pieter. „Aby se taková investice vyplatila, musíte mít dostatečnou plochu pro obdělávání a správné nářadí.“

Z 2200 obdělávaných hektarů je za normálních okolností polovina věnována kukuřici, avšak tento rok, podobně jako většina farmářů v Jižní Africe, Pieter Labuschagne dočasně pěstování této plodiny opustil v důsledku nadprodukce a nízkých cen. Zbytek plochy se pak dělí na slunečnici, pšenici a arašidy. Sklizená úroda je prodávána makléři na Jihoafrické burze futures (South Africa Futures Exchange SAFEX). Pro příští sezónu Pieter zamýšlí nahradit těmito třemi plodinami celou osevní plochu kukuřice.

V době, kdy se kukuřici daří, je na farmě Robyn dosahováno průměrné sklizně 5-5,5 t/ha, což je dobrý výsledek pro danou oblast, díky kombinaci několika faktorů. „Šířku řádků jsme snížili z tradičních 2,2 m na 1 m, avšak zachovali stejný počet rostlin, tedy cca 20-25 tisíc na hektar. Tím se zvětšil vzájemný prostor mezi rostlinami a každá sazenice má tak k dispozici 1m²,“ vysvětluje Pieter. „Toto uspořádání se jeví jako optimální pro rozvoj kořenového systému a je také hlavním důvodem ke zvýšení produktivity o 1-1,5 tuna/ha v posledních několika letech.“

▼ Zleva doprava: Gerrie Wagenaar (regionální manager Barloworld Equipment Agriculture), Pieter Labuschagne (vlastník Challengeru) a Ben Burger od lokálního dealera Afri.



Jak kontrolovat zdrotní stav půdy

Byla vyvinuta nová metoda, která snadným a spolehlivým způsobem pomáhá zemědělským odborníkům posoudit stav půdních podmínek.

Zajímavost této zprávy spočívá v tom, že tato metoda s názvem Visual Soil Assessment - VSA (vizuální posuzování půdy), vyžaduje jen málo vybavení, školení nebo technické zručnosti a je možno ji provádět rychle a levně. Jediné co k ní potřebujete je rýč, mísu, prkno a plastový pytel a své oči.

Tato metoda, původně vyvinutá na Novém Zélandu, je dnes rozšiřována iniciativou SMI (Soil Management Initiative) ve Velké Británii a pomáhá kontrolovat stav půdy, jako např. zhutnění, provzdušnění a obsah vlhkosti. Při kontrole je využíváno vizuální posouzení specifických indikátorů, včetně struktury půdy a konzistence, porozita půdy, barva, počet dešťovek a způsob odvalování při orbě. Každý z těchto faktorů dostává pak ohodnocení (0 = špatný, 1 = mírně dobrý, 2 = dobrý), na základě porovnání s fotografiemi v příručce VSA Field Guide.

“Díky zkušenostem, posouzení a sladění si můžete vytvořit vyvážený přístup k hospodaření na půdě, tím maximalizovat produkci, zisk a také ekologické přínosy,” říká Alastair Leake, ředitel SMI. “Jakmile se jedenkrát jakost půdy degraduje, trvá to dlouhou dobu než se taková půda zotaví.”

“Řada fyzikálních, biologických a v menší

míře chemických vlastností půdy se prokazuje určitými vizuálními charakteristikami,” pokračuje. „Výzkumy ukázaly, že řada těchto vizuálních indikátorů je úzce vázána na klíčové indikátory půdních podmínek, které je možno změřit (jako např. měřením pH a stanovením kyselosti/zásaditosti půdy). A právě na těchto vztazích založila svoji činnost VSA. Získané výsledky v principu umožní zemědělským odborníkům přesně posoudit půdu a rozhodnout, jaké způsoby orby či jaké plodiny volit a splnit řadu dalších kritérií nutných k zajištění úspěšnosti pěstování kulturních plodin.”

Jak tato metoda funguje

Souprava VSA je dodávána se sadou výsledkových listin/tabulek a provozní příručkou. Princip této metody spočívá ve zkoušce drcení vyrýpnuté zeminy. Je třeba vyrýt ze země rýčem kostku svrchní vrstvy půdy o objemu 20 cm³ a tuto pak nechat maximálně třikrát spadnout z výšky 1 m na tvrdou čtvercovou desku (35 x 35 x 19 cm), položenou na dně mísy. Zemina je pak přemístěna do plastového pytle a odstupňována tak, že největší hrudky se nachází na jednom konci a nejmenější částice na druhém (viz obr. 1). Pak je třeba tyto frakce systematicky zpracovat podle listiny výsledků a přiřadit každému indikátoru vizuální skóre tím, že porovnáme půdu uloženou v plastovém pytli s fotografiemi a popisem v příslušné kapitole návodu.

▼ Obr. 1: Vizuální hodnocení struktury půdy a její konzistence z hlediska kulturních plodin.

(i) *Dobré podmínky: vizuální ohodnocení = 2*
Dobré rozdělení jemných shlukových částic, bez významné tendence k vytváření větších hrudek



(ii) *Mírně dobré podmínky: vizuální ohodnocení = 1*
Půda obsahuje význačnější podíl pevných hrudek a drobných jemných shluků.



Z těchto údajů je pak možno vyvodit nápravná opatření pro eliminaci potenciálních problémů a zlepšení parametrů půdy. Zaznamenané výsledky je možno využít k porovnávání v následujících letech a rozhodnutím ohledně provozu na poli, používání strojů s nízkým měrným tlakem na půdu, stanovení typů pneumatik, včasnosti operací a metodách zakládání.

• **Další podrobnosti k metodě Visual Soil Assessment a informace o získání potřebných materiálů najdete na internetové stránce společnosti Soil Management Initiative www.smi.org.uk**

Důležitost struktury půdy

Dobrá struktura půdy je zásadně důležitá pro růst plodin. Reguluje provzdušnění a rychlost výměny plynů v půdě, pohyb a retenční kapacitu vody, teplotu půdy, průnik a rozvoj kořenových systémů, koloběh živin a zvyšuje odolnost vůči strukturální degradaci a erozi. Také napomáhá klíčení osiva a jeho vývinu, zvyšuje výnosnost plodin a zlepšuje jakost zrna.

Navíc dobrá struktura zeminy prodlužuje pěstební období pro kultivaci a minimalizuje náklady na zpracování půdy ve smyslu snížení strojových hodin, požadavků na výkon tažných strojů a počtu přejezdů nutných pro přípravu pozemků.

(iii) *Špatné podmínky: vizuální ohodnocení = 0*
Půda je dominována mimořádně hrubými, velmi tuhými hrudkami s velmi malým podílem jemné drti.





Zaměření na dílny >>>>>

Diagnostika nabízí pohled z vnitřku směrem ven

Díky elektronice se nejnovější prvek vysoce specializovaného strojového vybavení zemědělských farem, totiž přenosný osobní počítač, stal stejně důležitým prvkem jako tradiční bedna s nářadím v dílně prodejce.

„Některé traktory Challenger mají až 14 palubních elektronických řídicích modulů (ECM), které zabezpečují různé funkce potřebné pro moderní metody zemědělské produkce“, vysvětluje Dave Truelove, manažer technického servisu firmy Challenger. „Tak jako samotné stroje se modernizují a mají vysoce sofistikované funkce, tak také nástroje a zařízení pro jejich údržbu a opravy musí tento trend sledovat. Jako vždy cílem je minimalizovat výpadky stroje a urychlit práci servisního technika.“

Diagnostický software společnosti AGCO na kontrolu elektroniky traktoru Challenger a zařízení

Ag-Chem umožňuje technikům doslovně, aby si prohlídli „vnitřnosti“ stroje. Je to jako byste pacienta napojili na řadu lékařských přístrojů pro měření životně důležitých funkcí, jako např. tlaku krve a srdečního tepu a tím identifikovali nemoc. Díky diagnostickému software elektroniky je možno nejen rychle identifikovat a „léčit“ závady, ale také přeprogramovat určité funkce a jediným stlačením tlačítka programově implementovat technické aktualizace a konstrukční změny.

Podle specifikace ovládá elektronické řízení funkce traktoru, jako např. převodovku, 3-bodový závěs, vstříkovaní paliva a ovládání hydraulických válců a také řízení pásových traktorů Challenger. Při používání elektronického diagnostického softwaru dílnský technik připojí notebook do diagnostického konektoru na stroji, který se nachází v kabině. Technik tak dostává přístup ke spoustě podrobných informací a má možnost detekovat možné příčiny závad, jako např. nesprávná propojení, poruchy elektromagnetických ventilů nebo závady na deskách plošných spojů. Např. při vyslání dotazu do elektronických řídicích modulů (Electronic Control Modules) se na displeji objeví údaje o tlaku oleje v převodovce, nanutí pásu, vstupní teplotě vzduchu a napájecím proudu do elektromagnetických ventilů. Pokud program zjistí někde v síti elektroniky nějakou závadu, objeví se chybové hlášení.

Další funkcí diagnostického softwaru je osciloskop, který na obrazovce zobrazuje v 'reálném čase' grafické křivky a zobrazuje tak vizuálně minimální a maximální hodnoty na vstupech/výstupech elektronických řídicích

▲ *Dave Truelove předvádí software pro diagnostiku elektroniky od firmy AGCO - který je jedním z nejnovějších nástrojů ke zlepšení podpory zákazníků.*

modulů. Toto zařízení je dále možno použít pro záznam dat a nastavit je tak, aby začalo automaticky zaznamenávat až 30 sekund před okamžikem, kdy výstupní hodnota určité komponenty se dostane mimo stanovenou toleranci.

„Pomocí notebooku můžete také nastavovat konfiguraci traktoru, jako např. maximální mezní otáčky a schopnost akceptovat doplňková zařízení, jako např. instalaci 5. a 6. hydraulického ventilu,“ dodává Dave Truelove. „Umožňuje také provádět např. změny v kalibraci převodovky po přidání dalších prvků, po jejich prvotním použití.“

„Elektronický diagnostický software představuje významnou investici pro firmu i naše dealery,“ komentuje Dave. „Od sítě dealerů vyžadujeme poskytování služeb na nejvyšší úrovni, kam patří také závazek investovat do nástrojů a školení, abychom mohli poskytovat nejvyšší úroveň podpory zákazníkům.“

Britský farmář sklízí svoji první sklizeň v Rusku

Challenger MT865 je výrazem revolučního pokroku

Colin Hinchley řídil velkou rodinnou firmu na poskytování prací v oblasti zemědělství, se sídlem v Nottinghamu, Anglii, avšak v 90. letech ukončil činnost a vydal se do Ruska, do oblasti Penza. Nyní, po 10 letech a po značném úsilí, které musel během této doby vyvinout, hospodář na 12 000 hektarech plochy na jedné z neproduktivnějších půd na světě.

“Když se ohlídnou zpět, tak si vzpomínám, jak v těch 90. letech se nám ekonomická čísla ve firmě stále zhoršovala. Pracovali jsme stále víc a déle, s perspektivou, že to nakonec zavřeme. Vypadalo to jako ve šlapacím mlýně. Když je trošku zvolníš, tak padneš. Samozřejmě, že rozhodnutí jít na Východ bylo těžké, avšak nakonec jsem se rozhodl, že rodinný podnik opustím a podívám se možnosti zemědělského hospodaření v těchto nových, tehdy neprozkoumaných teritoriích.

“Ačkoliv se věci vyvíjely jinak, než jsem si naplánoval, nakonec se to vyplatilo. Podnikání se teď dobře rozvíjí, na místě máme vybudovány všechny potřebné struktury, uzavřené všechny nájemní smlouvy a právě jsme dokončili naši první sklizeň. Také lidé tady jsou prostě báječní. Jsou velmi zruční, dobře kvalifikovaní, tvrdě pracují a jsou až neuvěřitelně přátelští a vstřícní. A co je pro mě snad nejhezčí je poznání, že sedláka - výrobce potravin - si tady v Rusku vysoce váží. Řečeno obrazně, dáváme jídlo přímo na talíř a to je fakt, který lidé v této zemi dovedou ocenit”

Colinova farma Heartland rekvitalo 6000 hektarů dříve opuštěné půdy. Letošní výnos sladového ječmene byl 3,5 tuny/ha; ozimé pšenice 4-4,5 tuny/ha a slunečnice 2,5 t/ha, což je téměř dvojnásobek běžné průměrné sklizně v této oblasti.

▼ *Farma Brita Colina Hinchleyho hospodář na 12 000 ha v oblasti Penza v Rusku a využívá strojové vybavení Challenger*



Silná poptávka znamená, že veškeré vyprodukované plodiny jdou na tuzemský trh. Ceny se obecně podobají cenám na světovém trhu. Naše výkupní ceny u sladového ječmene jsou 130-140 USD/tunu, u travnářské pšenice 120-130 USD/tunu, slunečnice 250 USD/t a cukrovky 30 USD/tunu. Nedostáváme žádné dotace. Avšak ta obrovská rozloha lánů, poměrně nízké mzdové náklady, ceny za palivo a další vstupy umožňují dosáhnout zisky a nákladovou efektivitu v tomto podnikání.

Avšak Colin se ve skutečnosti nevydal do Ruska, aby tam farmařil. Jeho původním cílem bylo poskytování služeb, tedy např. provedení sklizně na smluvní bázi nebo poskytování manažerských služeb pro evropské farmáře. Okolnosti se změnily a z nejrůznějších důvodů Colin nakonec založil ruskou větev společnosti Heartland Farms Ltd, jejíž sídlo je ve Velké Británii.

“Gubernátor Penzy nám nabídl určitou rozlohu půdy. Avšak chcete-li přitáhnout nějaké cizí investory, je třeba mít určitou jistotu pokud jde o půdu. Obtíž spočívá v tom, že firmy s cizím kapitálem nesmí vlastnit v Rusku půdu. A tak jsme přijali nejlepší možné řešení - pronajali si půdu na 49 roků. Toto byl možná první případ takového rozsahu,” vysvětluje Colin.

Colin zvolil následující postup. Zjistil si všechny majitele půdy v dřívějším kolchoze (který se ovšem rozpadl a přestal vyrábět), nechal geodeticky vyměřit celou plochu a nechal ji katastrálně zaregistrovat. Všem majitelům půdy (což byli ve skutečnosti zaměstnanci kolchozu) je nyní vyplácen řádný a pravidelný roční nájem z pronajaté půdy. Těch „majitelů“ je ovšem mnoho a znamená to, že je třeba každým rokem zaplatit asi 1000 splátek v různých výších.

Na základě uzavřených nájemních smluv bylo možno znovu vrátit půdu do produkčního procesu. Avšak vzhledem k rozloze pronajaté půdy, která nebyla řadu let obdělávána, musela farma Heartland vynaložit velké náklady na rekvitalo. Hlavním problémem při kultivaci takové půdy je zvládnout otázku růstu plevele.

“Je to trochu jako byste hospodařili s rezervou na osm let dopředu. Avšak hlavním problémem jsou listnaté plevele, které je možno levně likvidovat zpracováním půdy. Pýr, který se hojně vyskytuje v určitých oblastech, je zase možné odstranit herbicidy glyphostatického typu,” vysvětluje Colin.

Hluboká, černozemní půda reaguje velmi dobře na obdělávání a má obrovský pěstební potenciál. Za posledních 18 měsíců se podařilo vrátit do

produkčního procesu 6000 ha půdy z celkové registrované a pronajaté rozlohy 12 000 ha. Všechny plodiny jsou pěstovány metodou minimální orby, která je ideální pro tento typ půdy. V současnosti je 1000 hektarů připravováno pro pěstování cukrovky, která je nasmolována pro jednoho z největších dodavatelů této suroviny ve státě.

“Ve státě dobře funguje systém cukrovarů, které jsou v současnosti vytíženy na 50% kapacity. Poptávka po cukru je velká, poněvadž v současnosti Rusko dováží asi pět miliónů tun,” dodává Colin.

Znovuzískávání půdy pro výrobu a příprava někdejší zanedbané půdy pro podzimní osev je záležitostí Challengeru MT865 s výkonem 500 hp, který dříve fungoval jako předváděcí stroj a který tahá soubor diskových bran Kongskilde s šířkou 12m. „Tato sestava přinesla revoluční změnu do naší práce. Jsme schopni zpracovat 10 ha/hodinu a celkem 200 ha/den. Tento traktor od dubna je v provozu 24 hodin denně a od té doby už natočil 12000 hodin,” říká Colin. Challenger také tahá osmradličný pluh s podrývkem a 8 m široký secí stroj Väderstad.

Při takové práci je potřeba Challengeru poměrně „střídmá“ a činí 70 l/hod, při ceně 0,36 EURO/l. To umožní vrátit půdu zpět do výrobního procesu s celkovými náklady 2,63 EURO/ha, když k tomu připočteme další místní náklady.

“Velkoplošné pěstování opravdu prudce zvyšuje efektivitu, až o 60 %. Právě ta velikost pozemků znamená, že stejným zařízením dosáhnete daleko více než je obvyklé v západních zemích. Jsou zde obrovské lány - jedno pole mělo rozlohu dokonce téměř 2000 ha. Ve skutečnosti jsme museli tyto lány trochu rozkouskovat, aby byly zvladatelné a tedy průměrná rozloha lánů dnes činí asi 150-200 ha,” vysvětluje Colin. „Navíc ta půda je neobyčejně homogenní. Je to hluboká černozem, která je pořád stejná. I tato skutečnost usnadňuje kultivaci a ošetřování plodin, na rozdíl od Velké Británie, kde můžeme najít 5 či 6 různých typů půdy na daleko menší rozloze.”

Následná orba je prováděna tak, aby odpovídala struktuře půdy a plodině, která zde bude pěstována v dalším období. Tyto práce provádí traktory Massey Ferguson 8280, 280 hp, vybavené 6 m širokými těžkými diskovými bránami MF či pluhu s podrývkem, spolu se secími stroji Väderstad šířky 6 m. Rychlost zpracování těmito diskovými bránami je asi 5 ha/hodinu, přičemž díky rozloze lánů je možno za jednu směnu snadno zvládnout 50 ha. Tři traktory MF 8220 (166 hp) provádí všechny

další kultivační práce, kam patří strniskové kultivátory MF Aramix, polní kultivátory a nové čtyřmetrové ruské kultivátory KPE, které stojí každý 2190 EURO a jsou vysoce efektivní z hlediska nákladů.

Tyto lehké traktory také provádí všechny secí práce, které tahají tři 12-řádkové přesné secí stroje Kongskilde Aeromat. „Je zajímavé, že někteří místní zemědělci byli zpočátku skeptičtí pokud jde o odolnost našeho technického vybavení pro zdejší podmínky. Např. secí stroje Väderstad vypadají na první pohled složitě“ říká Colin. „Avšak lidé pak začnou rychle přemýšlet až uvidí naši produkci!“

Letos na jaře bylo na farmě Heartland oseto více než 2500 ha plochy pšenice, sladovým ječmenem, slunečnicí, sójou a cukrovkou, za dobu 30 dnů. Již dříve zmíněný výnos je cca dvojnásobný v porovnání s hodnotami běžnými v této oblasti. Hlavním limitujícím faktorem jsou srážky, které v této oblasti činí průměrně ročně asi 500 mm. Tento rok přišlo trochu více než v předcházejících letech, což také pomohlo celkově zvýšit výnos. „Navíc také homogenita plodin je až fenomenální“, dodává Colin.

Pro sklizeň použil Colin dvě již použité sklízecí mlátičky MF 7276, které stejně jako i ostatní strojové vybavení byly dovezeny z Velké Británie a servis na ně poskytuje specialista Patrik White od firmy PJ Services, Daventry.

Letošní sklizeň je téměř u konce a Colin již přemýšlí o plodinách na příští rok a úkolech souvisejících s rekultivací další půdy tak, aby celá plocha 12 000 ha začala vyrábět. Hlavní prioritou



je příprava 1000 ha pro pěstování cukrovky, včetně hnojení a vápnění. V regionu Penza trvá zima šest měsíců a proto je nanejvýš důležité, aby podzimní práce byly provedeny rychle po skončení sklizně. Do budoucna zamýšlí více využít Challenger, pravděpodobně jako tahač 18 m pneumatikového secího stroje, např. Agro-Soyus Horsch, který se používá na Ukrajině, kde s ním bylo dosaženo světového rekordu v setbě. Současně by také chtěl začít využívat systém automatického řízení AutoGuide, o kterém se domnívá, že přináší skutečné výhody na takto velkých lánech.

▲ Colin Hinchley (vlevo) a guvernér Penzy, Vasilij Kuzmich Bochkarev.

▼ Na Hinchleyho farmě Heartlands se díky velkým rozlohám polí podařilo zvýšit efektivitu až o 60 %



Existuje jen velmi málo služeb v oblasti zemědělství, které mají to štěstí, že poptávka po nich převyšuje nabídku. Poněvadž však cena za dusičnatá hnojiva dosáhla ve Velké Británii úrovně 205 €/tunu, farmáři nemají k dispozici dostatek živin ani dostatečnou nabídku pevných hnojiv nebo kompostu.

Společnost Agrivert, se sídlem v Chipping Norton, hrabství Oxfordshire, uprostřed Anglie, se specializuje na výrobu celé škály biologických tuhých produktů, včetně vápněných, zhuštěných produktů a kompostů. Při ceně od 1,46 € do 2,50 € za tunu rozmetaných hnojiv, včetně tuhých biologických kalů a 5,86 €/tunu kompostu, jsou tyto produkty vysoce atraktivní pro farmáře, kteří se snaží regulovat náklady na hnojení.

“Mohli bychom prodávat dvojnásobek současně vyráběného množství,” říká Alexandr Maddan, výkonný ředitel Agrivertu. „V minulosti si farmáři byli více vědomi výhod uměle zapravovaných živin do půdy a samopravujících vlastností těchto materiálů. A také cena za průmyslová hnojiva v poslední době zvýšila zájem o organická hnojiva.”

Každá tuna tuhého kalu, který je odvozen a zpracován, obsahuje kolem 8 kg dusíku, 2 kg síry a 9 kg fosfátu, plus vysoké množství organických látek. Kompost tvořený odpadky z kuchyně nebo posečenou trávou, obsahuje sice méně dusíku, nějakých 7 kg/tunu, avšak jsou v něm obsaženy 3 kg fosfátu a 7 kg uhlíkatu draselného. Kompost obsahuje také velké množství organických látek.

Jen samotná zmínka o „odpadu z domácností“ vyvolává u většiny farmářů dojem, že zde máme co



▲ Agrivert provozuje vysoce kapacitní zařízení pro rozmetání tuhých biologických kalů, v celkovém ročním množství 750 000 tun. Strojový park zahrnuje 12 Ag-Chem Terra Gatorů a průměrné dávkování je od 20 do 40 tun/ha.

Všechny stroje Terra Gator jsou vybaveny rozmetači Tebbe, přičemž typ 2104 má kapacitu 12 tun, 3104 a 2505 16 tun. Není třeba mít žádné zvláštní matematické vzdělání, abychom si spočítali, že při průměrném množství 20 až 40 tun/ha je třeba, aby stroje velmi pilně pracovaly a

Britské supervelké rozmetadlo chlévské mrvy

do činění s těžkými kovy. Avšak podle Alexandra Maddana není třeba se těchto záležitostí obávat.

“Tuhé biologické kaly jsou v současnosti daleko čistší než tomu bylo dříve. Zánik těžké průmyslové výroby sebou přinesl významnou redukci hladiny těžkých kovů v tuhých biologických kalech. Řada agronomů a farmářů považuje dnes tyto materiály za přínos pro zemědělství. Také předpisy na používání určitých materiálů, jejichž smyslem je udržet obsah určitých látek v rámci směrnice pro dusík, znamenají, že ve většině případů již v těchto kalech nenajdeme ani stopová množství těžkých kovů. Skutečnost je taková, že přírodní roční atmosférické imise těžkých kovů na hektar půdy jsou vyšší než množství vpravená hnojením,” zdůrazňuje.

Pro dokonalé využití přínosů těchto produktů je třeba přesně stanovit aplikační množství, které se pohybuje od 11 tun u biologických kalů v zónách

ohrožených nitráty, až po 40 tun/ha v některých případech. Průměrná dávka však činí asi 2-25 t/ha. Komposty jsou také vpravovány v množství až do 40 tun/ha.

Pro rozmetání celoroční produkce firmy v množství 750 000 tun je třeba mít vysokokapacitní zařízení, a je třeba jich mít spoustu! Se svými 12 stroji Ag-Chem Terra Gator (viz obrázky) patří Agrivert k firmám s největším strojovým parkem ve Velké Británii a možná také v celé Evropě. Devět těchto strojů bylo nově zakoupeno, tři jsou pak použité.

Firma se také musí vypořádávat s vysoce nepříznivými časovými omezeními, poněvadž většina z vyrobeného množství, tak asi 600 000 tun, musí být aplikována hned po sklizni a před setím. Navíc, kvůli zápachu, musí vpravit farmáři tyto tuhé biologické kaly do půdy nejdéle za 24 hodin od nákupu, aby neměli problémy se sousedy.

dokázaly toto množství zapravit. Tento požadavek je dále zpřesněn skutečností, že posklizňové aplikační „okno“ trvá někdy od 15. července do cca 15. září. Agrivert pak má přesně 63 dnů na to, aby rozmetali 600 000 tun a přitom do toho nepočítáme přesuny mezi farmami a další prostoje. V té době

▼ Rozmetače Tebbe jsou vybaveny čtyřmi vážicími zařízeními. Jedno z nich je možno vidět nad automatickým mazacím systémem, který je právě plněn mazivem.





▲ Společnost Agrivert se specializuje na výrobu tuhých biologických produktů na přihnojování. Pro využití všech živin je třeba, aby zapravování do půdy probíhalo v přesných dávkách.

se ve firmě dělá takřka celý den, od 06.00 do 22.00 hod. (pokud to dovolí světlo), sedm dnů v týdnu.

Všechno vypukne začátkem června, kdy všechno zařízení je svezeno na jedinou farmu a probíhá školení. V úseku aplikací je zaměstnáno asi 30 lidí, zčásti na plný úvazek a zčásti na dohodu. „Operátoři strojů přichází z různých oborů a také z různých zemí. Upřednostňujeme když se nám stejní lidé znovu vrací. Jejich zájmem je vydělat si peníze a proto jsou vysoce angažovaní a jsou ochotni pracovat ty dlouhé hodiny, které potřebujeme v době sezóny,” vysvětluje Alexander.

Po dvoutýdenním školení začne pak naplno sezóna, někdy kolem 15. července. Sice hlavní práce se koncentrují do určitých specifických oblastí, avšak práce je roztroušena po mnoha lokalitách. Týmy mají v těchto místech své základny a žijí v plně vybavených marigotkách, s myčkou nádobí, ledničkou, sprchami, kuchyňkou a ložnicí. Napájení elektrickým proudem je autonomní z vlastních generátorů.

Stroje obvykle pracují v týmech po dvou Terra Gatorech, které doprovází jedno 12 tunové rypadlo Hitachi 360^o pro nakládku materiálu, plus traktor a podvalník. Některé stroje jsou vlastní firmě, jiné pak pronajaté na základě smlouvy od firmy Northumberland, kam patří nakladače 21 a 20 tun pro rozmetače 3104 a 2505, plus návesový rozmetač tažený traktorem Fendt 716. Všechny materiály je dodáván ve vozidlech na přepravu sypkých materiálů a nakladače pak tento dodaný materiál stohují.

“Cílem je dosáhnout doby obrátky cca 10-15

minut/náklad, ovšem pokud všechno běží jak má. Absolutně nejlepší čas je pak 5 minut/náklad. Nakladače Hitachi naloží na jedno uchopení 1 tunu a pracují v cyklu asi 15 sekund. Rychlost rozmetání je různá, avšak průměrná pojezdová rychlost je asi 4 - 6 km/h. Pak se rozmetače vrací po nových drahách do místa nakládky a některé dosahují rychlosti až 40 km/h. Cílová hodnota je asi 600 tun rozmetaného materiálu za den, s pokrytím od 20-50 ha/den na jeden stroj,” říká Alexander.

Rozmetače Tebbe jsou všechny vybaveny čtyřmi váhami a mají hydraulicky ovládané plošiny. Alexander říká, že rozmetání probíhá vysoce přesně, poněvadž dávkování je možno měnit podle stupně pokrytí a dopředné rychlosti stroje. „Na Terra Gatorech se mi především líbí jejich schopnost pracovat ve velmi širokém rozsahu otáček motoru - od cca 2400/minutu až po 1600/min. Při stažení otáček na 1600/min. můžeme výrazně ušetřit palivo a také tím šetříme stroj,” dodává.

Přesné zemědělské hospodaření není v současné době praktikováno, poněvadž Alexander aktuálně nevidí komerční výhody tohoto způsobu zemědělské práce. Sám zvažuje určitou paralelní metodu, která by podle jeho názoru mohla přinést výhody, především v noci. Při rozmetací šířce 12 m operátoři jezdí buď samostatně v záběru 12 m, příp. za sebou po dvou, s pokrytím 24 m.

Operátoři se, pokud to jde, vrací vždy po nových drahách zpět do místa nakládky, aby nedocházelo k přílišnému ztuhnutí půdy. Stroje 2104 a 2204 jsou vybaveny širokými pneumatikami 66x43, 2505 mají kombinaci 66x43 a 67x34. Čtyři 3104 jsou osazeny radiálními Michelin MegaBib 1050/50R32. Tlaky ve všech pneumatikách jsou na spodní dovolené hranici od výrobce, tak aby ještě udržely zátěž naloženou na vozidlo.

Jeden z Terra Gatorů 3104 je také vybaven řídicím systémem „dog-walk crab steer“. Tento systém používá řízenou kabinu, kterou známe z kamionů, plus řízenou zadní nápravu, která umožňuje, aby dvě zadní kola běžela ve stopě mezi stopou předních kol, v celkové šířce 4 m. Žádné kolo tedy neběží ve stejné stopě a hmotnost vozidla se tak rozloží po celé ploše.

“To zařízení pro mě znamená vyšší investici a zákazníci, bohužel, nejsou v současnosti ochotni za tuto službu zaplatit. Možná svůj názor do budoucna změní, protože tento typ pneumatik dělá opravdu dobrou práci,” říká Alexander.

Mimo hlavní sezónu jsou Terra Gatory v záloze po zbytek roku a rozmetají dalších 150 000 tun. Jakmile odpracují stroje stanovený počet hodin, jsou odvezeny do centrálních dílen, kde projdou úplnou servisní kontrolou a kompletní rekonstrukcí. Jarní osev přináší další spěch a ten nastává v březnu, avšak tato práce není ani zdaleka tak uspěchaná jako v létě.

Je jasné, že aplikační stránka podnikatelské činnosti probíhá s téměř vojenskou přesností. Avšak to není moc překvapující, protože Alexander předtím, než začal s tímto podnikáním, pracoval u armády.

“Toto zařízení jsem viděl v činnosti když jsem byl v Německu a hned mi bylo jasné, jaký obrovský



▲ Terra Gatory pracují v týmu po dvou, doprovázené 12 tunovým nakladačem Hitachi, plus traktorem a podvalníkem.

potenciál se v něm skrývá, pokud je využijeme ve Velké Británii. Je to až neuvěřitelné, ale když jsme začínali v roce 1992 většina tuhých biologických kalů z čistíren odpadních vod byla tehdy ukládána do moře. Postupně tato praxe přestávala, ale teprve až v roce 1999 byla zakázána úplně.

„Rychle jsem si uvědomil, že skládkování tohoto materiálu bude asi zakázáno a uviděl jsem příležitost, také na základě svých zkušeností z Německa. Začal jsem jak s kejdou, tak také s rozmetačem materiálů z kalového koláče. S rozvojem podnikání jsem začal také používat Terra Gatory a koupil jsem i další stroje, abych zvládl nové kontrakty,” vysvětluje.

Nyní, kdy ceny strojových hnojiv strmě narůstají a není pravděpodobné, že by v budoucnu klesly, zůstává poptávka po tuhých biologických odpadech stálá a dokonce narůstá. Také se rozšiřuje kompostování. Směrnice EU týkající se skládek zakazuje, aby organické materiály byly použity jako výplň prohlubní v zemi, kvůli problémům s metanem. Metan patří mezi nejnebezpečnější skleníkové plyny a v současnosti 28% všech plynů vzniká na skládkách.

Nyní, kdy poptávka ze strany farmářů po levných živinách do půdy narůstá a při společenském tlaku na racionálnější likvidaci odpadů, stává se hnojení tuhými biologickými odpady v zemědělství jednou z variant pokroku.

Strojový park Terra Gatorů u firmy Agrivert

6 x 2104

3 x 3104

1 x 3104 (dog-walk, crab steer)

1 x 2505 (pětikolový)

1 x 2204

Všechny vybavené rozmetači Tebbe



▲ Stefan Lithell - "Dnes spotřebováváme méně pohonných hmot."

Není třeba jezdit ve vyjetých kolejích!

Kjell Fröstrand navštívil farmu Wrana Säteri, aby podal zprávu o prvním pásovém traktoru Challenger, prodaném ve Švédsku.

Je pozoruhodné vidět traktor Challenger MT765 jak pracuje na úplně rovném pozemku na farmě Wrana Säteri v Närke, středozápadním Švédsku. Navěšeno na traktor je 10,5 tunové 6 m široké nářadí, tvořené hroty a diskovými bránami. Vypadá, jakoby bylo taženo úplně lehoučce, jakoby se vznášelo nad zemí.

"Challenger se pohybuje skutečně vzorně," poznamenává majitel farmy Stefan Lithell. „Při porovnání s klasickým traktorem vidíme, že při vlečení na plný výkon je zde opravdu podstatný rozdíl. Další výhodou je spotřeba paliva - dnes spotřebováváme značně méně pohonných hmot na hektar než dříve."

Během mé návštěvy Stefan a jeho syn Mikael právě podmítali lán hrachu, s rozlohou 35 ha. Při rychlosti 18 km/h plánovali, že práci skončí za dobu o něco delší než 3 hodiny. „Je to nejlepší traktor který jsem kdy řídil a který skutečně dělá velkou práci v létě," říká Mikael, který, pokud netráví dovolenou prací u svého otce, navštěvuje vyšší odbornou obchodní školu v Örebro.

"Na vlastní farmě a ještě dalších pronajatých polích chci obdělávat celkem asi 700 ha," dodává Stefan. „Všechno bude prováděno doplňkovými stroji k tomuto novému Challengeru. Pravda, tento traktor je drahý, avšak celá koncepce tohoto pásového traktoru je orientována tak, aby se tato investice vyplatila."

Stroj s výkonem 310 hp je určen ke všem



▲ Stefanův syn Mikael strávil léto za volantem otcova nového traktoru Challenger.

kultivačním pracím a setí. Další položkou, kterou Lithell chce zakoupit, je kombinace kultivátoru a secího stroje, v šířce minimálně 6 metrů. Klíčovým požadavkem pro tuto soupravu je redukovaná transportní šířka pro dopravu po silnici.

"To je další výhoda Challengeru - při dopravě je tak úzký a pružný - což je zvláštní výhoda v případě, že pracujeme jako dodavatelé prací a musíme cestovat od jednoho zákazníka ke druhému po úzkých silnicích a cestách," říká Stefan. „Když se chystáte vyrazit na cestu, stačí jen zvednout a složit nářadí a pak už jen pozvolna odjet na další pole."

V roce 1995 farmář Lithell přestal používat pluh a nahradil jej pouze kultivátorem. Tímto způsobem chce pokračovat. „Máme dnes lepší sklizně než jsme měli před deseti roky. Pracovních kroků ubylo a poklesla také spotřeba paliva," poznamenává Stefan. Pokud ve Švédsku hovoříme o bezorebném zpracování půdy, znamená to obvykle dva přejezdy kultivátorem. „Naše půda je bohatá na humus a vypadá to tak, že pro získání nejlepších výsledků je třeba aplikovat spíše hlubší kultivaci," říká Stefan. „Při prvním běhu jdeme do hloubky 5-6 cm a při druhém do 12-15 cm."

Pěstujeme převážně obilí, poněvčas jarní pšenici. V minulém roce jsme se pustili do mletí a prodáváme mouku přímo zákazníkům, pod obchodní značkou 'Vranamöllan'. „Vysoký obsah humusu vytváří vysokou hladinu proteinů v pšenici. V současnosti produkujeme špičkově kvalitní mouku, bez aditiv, kterou prodáváme pekárnám," říká Stefan.

Na výstavě Field Days v Německu ukazuje Challenger co umí

Masivní výkon v podobě čtyř pásových Challengerů MT700 a M T800 si mohlo prohlédnout letos v létě téměř 300 sedláků a dodavatelů zemědělských prací v Grossstolpen, v blízkosti Lipska v Německu. Výstava byla doplněna dále stroji AgChem Terra Gator 2104, Spra Coupe 7450 a RoGator 618.

Při celkovém výkonu 1992 koní ukázaly MT700 a 800 „své svaly" na farmě Agross tím, že táhly masivní kombinace nářadí pro kultivaci půdy. MT765 byl vybaven diskovými bránami šířky 7,5 m Amazone, zatímco dva MT865 táhly kultivátory Horch a Köckerling v šířce 5 a 7,5 metru. Třetí MT865 narušoval půdu navěšenými diskovými bránami Väderstad s šířkou 12 m.

"Rozbory bylo prokázáno, že vějířovité rozvinutí pásových traktorů může přinést ekonomické výhody při hospodaření ve velkém měřítku," vysvětluje shromážděnému davu posluchačů Rasso Schatz, manažer prodeje Challengerů v Německu. „Provedli jsme takovou zkoušku, kdy MT865 pracoval 1200 provozních hodin a tahal 12-metrový kultivátor a Centaura s šířkou 7,5 m. Přitom spotřeboval 8,04 litrů paliva na hektar, při hodinovém výkonu 10-12 ha.

Po praktických ukázkách přišlo na řadu školení pro specialisty ohledně řízení budoucích operací.



▲ Agcotrader.com - mezinárodní brána do světa použitých strojů.

Přihlaste se na webovou stránku a podívejte se na použité stroje a zařízení

Terra Gator 3104 z roku 1999, s odpracovanými 6900 provozními hodinami a Challenger MT 765 z roku 2004, s 570 hodinami - to jsou jen dva stroje, které se nedávno objevily na webové stránce

AGCOtrader, která je online internetovým obchodem pro použité zemědělské stroje.

Internet nabízí nové možnosti hledání použitého strojového vybavení. Namísto trávení času a úsilí při pročítání inzerátů, „lovení“ nabídek nebo nekonečných telefonních hovorů si můžete nyní usnadnit život a přihlásit se na webové stránky, např. www.agcotrader.com

Jedná se o oficiální webovou adresu dealerské sítě AGCO s použitými stroji, kde zákazníci dostanou přístup k široké řadě použitých strojů všech značek, které dealeri této společnosti prodávají v Evropě, včetně Challengeru a Ag-Chem, ale také dalaích apikovzch znaek.

Tato webová stránka je velmi obsáhlá a současně příznivá pro uživatele. „Pro nalezení určitého stroje je třeba provést skutečně jen několik málo kroků,“ vysvětluje Mark Casement, General Marketing Manager společnosti Challenger. „Zákazníci dostanou možnost dobrého výběru plus příležitost k tomu, aby tento stroj skutečně vyhověl jejich potřebám a cenovým představám.“

Při hledání určitého produktu se můžete zaměřit na cenu, stáří, počet provozních hodin, umístění nebo výrobce. Při velmi specifických požadavcích, jako např. u MT765, s extrémními oblastmi aplikací, nebo u RoGatoru s táhlem, je k dispozici výkonná vyhledávací funkce Power Search. Je možné si také prohlédnout celou škálu použitého strojového vybavení u každého dealera, který uveřejňuje na

těchto stránkách svá použitá zařízení.

Modely jsou doplněny výběrem fotografií, údajů o stavu stroje a kompletními specifikačními podrobnostmi. V kterémkoliv okamžiku hledání můžete změnit jazyk nebo měnovou jednotku.

„Zákazníci hledající použité strojové vybavení pro svoji farmu se stále častěji obrazejí k internetu jako pohodlnému a účinnému prostředku, kde si mohou vyhledat použité stroje. AGCO Trader je pravděpodobně nejobsáhlejší vyhledávač, který jim pomáhá najít správný stroj z široké nabídky, která je k dispozici u dealerů AGCO, dodává Mark Casement.

AGCOtrader.com je zcela zdarma a při vyhledávání není třeba se registrovat. Tedy přihlaste se a začněte „surfovat“.

www.agcotrader.com

• **AGCO má centrum použitých strojů, které se nachází v České republice blízko Prahy. Tyto vyhrazené prostory obsahují rozsáhlou plochu, kde jsou stroje vystaveny a dále plně vybavené dílny, myčky a lakovnu. Vystavena je vždy široká škála strojů a návštěvníci jsou vítáni. Alternativně se můžete přihlásit také do skladu tohoto centra a to tak, že postupujete podle odkazů na webové stránce AGCO Trader, nebo se přihlásíte přímo na:**

www.agcotradercentre.com

Při své první prezentaci ukázal MT875B obrovskou sílu

Nový MT875, s výkonem 570 k, při pohledu na něj nám může údivem poklesnout čelist, již zanechává první stopy u farmářů a dodavatelů zemědělských prací ve Velké Británii. Tento nový „vlajkový“ model Challengeru byl poprvé předveden ve Velké Británii na řadě předváděcích akcí ve východní části země, které organizoval dealer Thurlow Nunn Standen.

Tento velký žlutý obr byl vybaven podmiřáčem a finiřovací kultivátorem Kverneland 6 m, který byl nasazen v obtížných půdních podmínkách do hloubek větších než 30 cm, s rychlostmi kolem 10 km/h. „Tato sestava skutečně ukázala svoji účinnost, která je dána výkonem 570 k a obrovskou tažnou silou motoru CAT 2828 Nm, s točivým momentem rovných 1400 rpm,“ říká Tim Smith, sales manager Challengeru pro Vekou Británii a Eire.

„I při plném osazení, s plnou hmotností je MT875B stále důstojným zástupcem koncepce Challengeru, při které je nabízena maximální tažná síla při současném nízkém měrném zatížení s hodnotou pouhých 8 psi (0.6 baru), které minimalizuje zhutnění půdy a usnadňuje klíčení plodin,“ vysvětluje. „Výkonnostní parametry stroje jednoznačně potvrzují, že tento traktor je v současnosti nejsilnějším komerčně dostupným zemědělským traktorem, který přináší zvýšenou tažnou sílu a současně nižší provozní náklady.“



Ag-Chem expanduje

Firma Ag-Chem Europe se rychle rozvíjí. Pracovníci závodu Grubbenvorst v Holandsku se nedávno přestěhovali do zcela nových a renovovaných kanceláří a současně byla dokončena nová testovací linka strojů a parkoviště.

„V roce 1991 měla společnost Ag-Chem obrát cca 2 milióny € v současnosti je to více než 25 miliónů€,“ říká Adrie Kunst, výkonný ředitel a současně technický ředitel. „Dohromady pracuje dnes v Grubbenvorstu asi 80 lidí.“

Nový kancelářský prostor má téměř dvojnásobnou plochu v porovnání s předchozí plochou a má také daleko lepší vybavení, jako

▲ Centrála společnosti Ag-Chem v Grubbenvorstu, Holandsko.

např. větší školicí místnost, ve které mohou najít místo prodejci, technici a zákazníci.

Nová testovací dráha má šířku 5 m, délku 250 m a na jejím konci můžeme najít budovu, ve které se nachází největší stroje Ag-Chem, tedy 5-kolový Terra Gator 9105. „Nově vybudovaný prostor s pevným povrchem nám dává daleko více příležitostí k předvádění našich zařízení,“ říká Adrie.

Ag-Chem vyrábí v Grubbenvorstu stroje Terra Gator NMS 2104 a 8133, RoGator 418 a 618 a Tri-Axer.

V daném okamžiku existují plány na další rozšíření prostor v Grubbenvorstu, které se mají realizovat v následujících měsících. Viz další vydání Serious Machinery.

Technologická řešení nabízí možnosti vyšší úrovně řízení

Mezi nejnovější nástroje vyvinuté pro zařízení Ag-Chem patří konzola GTA Console II, zabudovaná v kabině řidiče, která spolupracuje s řídicím a monitorovacím systémem nového postřikovače Rogator 618 Sprayer od firmy Ag-Chem.

Během trvání projektu Ag-Chem spolupracovala se společností Global Technologies, která je součástí AGCO (GTA) a tato firma dodávala integrovaná technologická řešení pro jednotlivá zařízení ze „stáje“ AGCO. „GTA rozpracovala řadu služeb, které se zaměřují na kompatibilní systémy, zaměřené na kompatibilitu mezi produkty AGCO, pro zákazníky investující do automatického řízení, mapování výnosů, aplikace s proměnlivou dávkou a kontroléry,“ vysvětluje Mark Moore, manažer strategického plánování u AGCO Technologies. „Tyto výrobky představují určitý předěl v zemědělství a nabízí zákazníkům možnost zvýšení efektivity a ziskovosti a také umožňují zpracovat takovou dokumentaci, kterou je možno využít pro monitorování ziskovosti a vlivu zemědělských činností na životní prostředí.“

Zákazníci budou mít první příležitost vidět konzolu GTA Console II a řídicí a monitorovací systém Ag-Chem pro RoGator 618 na výstavě Agritechnica v Německu, v listopadu letošního roku.

Konzola GTA Console II představuje jednoduše ovladatelné rozhraní mezi operátorem a strojem, pro řízení a kontrolu takového stroje. Konzola je vybavena funkcemi dotykové obrazovky a také klasickými tlačítky, kterými operátor volí jednotlivé položky menu. To vše se odehrává na barevné obrazovce s úhlopříčkou 10,8 palce, typu TFT, na které se zobrazují data z řídicího systému postřikovače Ag-Chem Sprayer. Řídicí systém postřikovače vysoce zjednodušuje provoz stroje, zvyšuje produktivitu, umožňuje automatické ovládání zařízení a shromažďování a záznam dat do několika pamětí.

▼ *Přidání vysoce moderních nástrojů, kam patří také konzola GTA Console II a řídicí systém postřikovače Ag-Chem Sprayer, patří ke stále důležitějším nástrojům pro ty zákazníky, kteří se zaměřují na efektivitu.*



Pomocí karty SD (Secure Digital) je možno cenná provozní data stáhnout a přenést na počítač v kanceláři farmy, pomocí komunikačního softwaru GTA100 Communicator. Toto programové vybavení je možno využít pro řízení záznamů, analýzu údajů z pole a o stroji a také pro export dat do programů pro řízení polních prací u jiných podnikatelských subjektů. Další optimalizaci analýzy přenášených dat můžeme provádět instalací přídatného programu GTA 200 Record Keeping, který umožňuje alokovat výkonnostní údaje stroje ke specifické prováděné práci nebo ke zpracovávanému lánu a vytvořit řadu hlášení. Výsledkem jsou jednoduše kompilovatelné záznamy o poli a stroji a tisková hlášení, na jejichž základě můžeme vystopovat historii jednotlivých plodin.

“Převzetí těchto vysoce technicky moderních nástrojů je stále důležitější pro ty zákazníky, kteří se zaměřují na účinnost a management provozních nákladů,” říká Dorus van Esch, ředitel prodeje u Ag-Chem.

• **Pozn: kolové traktory Challenger, vybavené konzolou GTA Console I a řídicím a monitorovacím systémem Power Performance III (které jsou standardem u strojů řady MT600B a doplňkovým příslušenstvím u MT500B), jsou nyní dodávány s programovým balíkem Communicator. GTA Communicator 100 je dodáván jako standardní základní vybavení, systém s rozšířenými funkcemi GTA Communicator 200 Record Keeping je součástí volitelného příslušenství. Oba tyto programové balíky je možno dodat dodatečně.**

Vítěz vyznamenání

Pásový traktor 306 koní Challenger MT765 získal zlatou medaili na slovenském Agrokomplexu 2005 jako nejlepší výrobek v kategorii strojového zařízení. Obrázek výše je po obdržení ceny (zleva do prava) Andy Sturrock – regionální manažer prodeje Challengeru pro Střední Evropu, Jan Soták - manažer prodeje dealera Phoenix Zeppelin a Mojmír Lipovský - manažer marketingu, Phoenix Zeppelin.



První pásový traktor Challenger MT875B a postřikovač Challenger Spra Coupe 7450 byly prodány v Dánsku.

“Traktor MT875B zakoupil zemědělský koncern Bregentved Gods, sídlící v Haslev. 7450 byl koupen dodavatelem zemědělských prací firmou Ringberg Sorensen z Ejby, která má již jeden Terra Gator NMS 8133,” říká Torben Galsgaard, který odpovídá za prodej Ag-chem v Dánsku. Bližší podrobnosti najdete v dalším vydání.



▲ Nová strojová sestava Challenger na výstavě OMEK v Maďarsku.

Přehledka strojové sestavy

Koncem srpna se celá sestava produktů Challenger, včetně pásových a kolových traktorů, sklízecích mlátiček a aplikátorů, představila na přehlídce v Maďarsku.

Stroje byly vystaveny na stánku místního dealera Huntraco, na prestižní mezinárodní potravinářské a zemědělské výstavě OMEK.

“OMEK probíhá jedenkrát za 5 let a je hlavní událostí v maďarském zemědělském kalendáři,” říká Andy Sturrock, Challenger Sales Manager pro střední Evropu. “Tato výstava probíhá v budapeštském veletržním areálu a patří mezi nejstarší a největší zemědělské výstavy. Předvedením Challengeru udělala Huntraco velkou práci. Stánek přitahoval pozornost stovek návštěvníků po celých devět dnů trvání výstavy.”



▲ Nový Terra Gator NMS 9205

Nový Terra Gator má superrychlý nakládací systém SuperLoad

Středem pozornosti letos na stánku Ag-Chem na výstavě Agritechnica v Německu bude nový Terra-Gator NMS 9205 - největší samohybný aplikátor v současnosti na trhu.

Stroj je vybaven novým nakládacím systémem SuperLoad, který dokáže naložit zásobník 20 m³ chlévské mrvy za pouhých 1,44 minuty, což je o 70% rychleji než zvládne normální čerpací systém. To současně znamená úsporu 3-4 minuty při každé nakládce a vykládce a tedy 20% časové kapacity v

hodině navíc. Stroj také dokáže aplikovat kapalná organická hnojiva v množství až 150 m³/hodinu.

Vysoké kapacity nakladače SuperLoad je dosaženo mechanickým čerpadlem a odstředivým čerpadlem Super Load, která pracují v tandemu.

Další klíčovou vlastností nového Terra-Gatoru NMS 9205 je motor C13 Caterpillar s výkonem 465 hp a převodovka Caterpillar Powershift s 16 dopřednými rychlostními stupni, což znamená stejnou kombinaci, která je už použita u pásového traktoru Challenger MT875B. Pět pneumatik Michelin 1050/50R32 tvoří součást standardního vybavení a dávají stroji vynikající vlastnosti především v nízkoušných půdách.

První Spra Coupe v Německu

Zemědělská specializovaná firma Agrargenossenschaft e.G. Kerspleben jako první v Německu zakoupila postřikovač Spra Coupe 7450.

“Firma má sídlo v Erfurtu a hospodář na 2000 ha půdy. Za dobrého počasí chceme aplikovat rozstřík na ploše 400 ha/den a hledali jsme spolehlivý samohybný vysokokapacitní postřikovač, vybavený nejnovější technologií,” říká Gerd Leopold z Ag-Chem Sales v Německu. “Model, který jsme jim dodali, je vybaven výložníkem 30 m.”

Schopnosti rychlejšího pokrytí větších ploch u Spra Coupe 7450 a většího bratra 7650 z této rodiny strojů je dosaženo výkonnými motory 174 k, velkokapacitními zásobníky 2750 litrů a přídatným hydraulicky ovládaným předním kolem.

Šestirychlostní elektronicky ovládaná převodovka Cat PG115, s možností řazení pod zátěží, umožňuje, aby stroj pracoval stále optimální rychlostí pro dané podmínky a aplikaci.

Oba modely mají výjimečnou světlou výšku nad úrovní půdy - 1067mm u Spra Coupe 7450, která dosahuje až 1219mm u Spra Coupe 7650. Pohodlí operátora a stabilita výložníku jsou posíleny nezávislým systémem zavěšení.

Šířku stopy je možno hydraulicky měnit, v krocích po 50 mm z obou stran a dát tak obsluze možnost rychle nastavovat šířku podle rádků. Spra Coupe 7450 dokáže měnit stopu v šířce od 1,8m do 2,25m, zatímco 7650 má nastavovací rozsah od 2,25 do 3,35m.

Vysoké denní výkony v době sezóny, při práci se stroji řady Spra Coupe 7000, jsou dále podpořeny prvotřídním pracovním prostředím pro operátora. Přetlaková kabina brání průniku chemikálií a kabina je zavěšena na pryžových tlumičích, které absorbují vibrace a hluk a tvoří doplněk zcela nezávislého závěsu vozidla. Pneumaticky odpružená sedačka a klimatizace patří mezi standardní vybave.

Seznamte se s týmem pracovníků

Lepší než všichni ostatní

V tomto vydání si pohovoříme s Bo Gadem, ředitelem Challenger pro východní Evropu a země bývalého Sovětského svazu

SM: Řekněte nám něco o Vaší minulosti. Jak jste se dostal na tuto pozici?

BG: Trvalo mi trochu dlouho než jsem pochopil, že mé místo je v zemědělství. Avšak jakmile jsem to poznal, už nebylo cesty zpět. Narodil jsem se v Dánsku a po střední škole jsem odešel na rok do Austrálie, kde jsem pomáhal na farmě. Po návratu do Dánska jsem pokračoval ve studiích na Akademii zahraničního obchodu a seznamoval se s mezinárodním obchodem a prohluboval si znalosti angličtiny, němčiny a francouzštiny. Své první zaměstnání jsem našel v továrně na koberce, ale brzy jsem poznal, že toto není práce pro mě. V roce 1988 jsem přešel do firmy Thrige Agro, která vyrábí zemědělské stroje a specializuje se na secí stroje a rotavátory.

SM: A tam se staly zemědělské stroje Vaším koníčkem?

BG: Ano! Pracoval jsem jako prodejce na Středním Východě, v Jižní Americe a Africe a při této práci s farmáři a v jejich prostředí jsem se cítil velice dobře. Nezáleží na tom, v které zemi se pohybujete, ale obecně platí, že zemědělci jsou dobří lidé a velmi si všímají, co se kolem nich děje. Národnost farmáře dnes téměř nehraje žádnou roli, poněvadž všichni musí dnes řešit podobné problémy.



SM: Co následovalo dále?

BG: V roce 1993 jsem začal pracovat u specializované firmy na sklízecí mlátičky Dronningborg v Randers, v Dánsku a začal pro ni vyhledávat prodejní možnosti ve střední Evropě. Bylo to několik let po pádu berlínské zdi a obchod s nejdejšími zeměmi východního bloku se začal rozvíjet. Pracoval jsem v Česku, na Slovensku, v Maďarsku, Bulharsku a Rumunsku a pomáhal organizovat obchod s kombajny Massey Ferguson, vyráběnými na závodech Randers. V roce 1997 AGCO převzala Dronningborg a já jsem pak dostal za úkol zorganizovat program prodeje použitých kombajnů Massey Ferguson, což byl úkol, při kterém jsem se naučil spoustu věcí o prodeji použitého zemědělského vybavení v Evropě. (Viz str. 11 o novinkách na webové stránce s použitým zařízením AGCO).

SM: Nyní odpovídáte za prodej strojů Challenger ve východní Evropě a v zemích bývalého Sovětského svazu. Jak to zvládáte?

BG: Zodpovídám za oblast, která začíná na polské hranici a táhne se až k Číně. Je to obrovské teritorium s plochou téměř 17 milionů km², s 89 teritoriálními jednotkami. Jenom práce s Ruskem to je jako byste obchodovali s několika zeměmi. Máme dnes své kanceláře v Kyjevě a Moskvě a tam se také chystáme otevřít sklad náhradních

dílů. V celé oblasti, kterou řídím, jsou stroje Challenger podporovány dealery Caterpillar. Toto partnerství s Caterpillarem je životně důležité pro růst Challengeru v této oblasti. Dealéři jsou vysoce profesionální a vědí jakou podporu poskytovat známým strojům Caterpillar. Ačkoliv zemědělství je pro ně spíše novinkou, jejich znalosti z oblasti strojírenství jsou vynikající. Je jim jasné, jak důležité je udržet vysoce cenný stroj v provozu. V minulém období jsme hlavně investovali do školení a podpory servisu a věci dotáhli do konce i při překladech každého dokumentu, tedy příruček, prospektů a také časopisu Serious Machinery do ruštiny.

SM: Řekněte nám něco o trhu s produkty Challenger v tomto regionu.

BG: Je nasnadě, že potenciál pro prodej zemědělských strojů do tohoto obrovského teritoria je enormní. Zemědělské strojové vybavení je zde velice extenzivní. Existují tisíce a tisíce strojů, které potřebují výměnu a náhradu. Problém je i nadále financování těchto požadavků, avšak existují náznaky, že klíčoví investoři z dalších průmyslových oblastí se začínají přiklánět k zemědělskému sektoru. V roce 2005 jsme do této oblasti prodali asi 50 pásových Challengerů, zatímco naše nové kolové traktory, sklízecí mlátičky, vázací lisy a aplikátory právě vstupují na tento trh. Naše současná pozice je pevná a zemědělci dostávají kompletní řadu zařízení, které

je podporováno našimi autorizovanými dealery Caterpillar.

SM: Řekněte nám něco o způsobu zemědělského hospodaření?

BG: Při tak velké rozloze hovoříme o velkoplošném zemědělství. Není neobvyklé setkat se zde s obrovskými zemědělskými družstvy hospodařícími na rozloze větší než 100 000 ha. Práce na této rozloze vyžaduje špičkové vybavení, dobrou logistiku a významné investice. Výrobky Challenger se dostávají na tento trh přímo.

SM: Můžete říci něco o Vašich současných aktivitách?

BG: Důležité je ukázat našim potenciálním zákazníkům jaké možnosti jim nabízí naše stroje. Proto organizujeme předváděcí programy a vystavujeme stroje na hlavních výstavách jako např. „Zlatý podzim“ v Moskvě a v Krasnodaru v jižním Rusku. Světový rekord v setbě, kterého jsme dosáhli s naším pásovým traktorem MT865, zde zanechal veliký dojem. Tento traktor byl použit jako tahač pneumatického sečího stroje s šířkou 18,35 m a provedl setbu na ploše 571 ha za 24 hodin, přičemž vysel 74 347 kg jarního ječmene. Tohoto rekordu bylo dosaženo na jedné farmě na Ukrajině a byl přenášen v televizi.

SM: A co budoucnost?

BG: Naším cílem je dosáhnout nejvyšší úroveň. Budeme postupovat nekompromisně a naším úkolem je stát se nejlepšími na světě, lepšími než všichni naši konkurenti. Důležité je mít všechno kvalitní od samého počátku - vynikající produkt, silné dealery, výjimečnou podporu a vynikající úroveň náhradních dílů. Všechny čtyři tyto složky obchodu musí na sebe navazovat. Jedině tak se vytvoří služba, která odlišuje značku Challenger od všech ostatních.



**Příští vydání:
březen 2006**

VAŠE KONTAKTY V CHALLENGERU A V DIVIZI APLIKACÍ

Tým Challengeru:

Michael Cully - ředitel prodeje a marketingu -	michaelcully@uk.agcocorp.com
Bo Gade - regionální ředitel - rozvoj trhů -	bogade@ran.agcocorp.com
Peter Thomson - hlavní manažer - Rusko a Ukrajina -	peterthomson@agcocorp.com.ua
Gordon Graham - hlavní manažer prodeje - Střední Asie -	gordongraham@uk.agcocorp.com
Roman Shapoval - manažer prodeje Kazachstán	travelling.roman@mail.ru
Andrew Rabett - hlavní manažer rozvoje prodeje -	andrewrabett@uk.agcocorp.com
Mark Casement - hlavní manažer marketingu -	markcasement@uk.agcocorp.com
Charles W Smith - regionální ředitel Střední a Západní Evropa -	charleswsmith@uk.agcocorp.com
Richard Miller - manažer marketingu -	richardmiller@uk.agcocorp.com
Mark Grigson - prodejní inženýr Challengeru -	markgrigson@uk.agcocorp.com
Michelle Palfreyman - administrátor Challengeru -	michellepalfreyman@uk.agcocorp.com
Andrea Tavernari - manažer prodeje Itálie	AndreaTavernari@par.agcocorp.com
Walter Remondini - specialista prodeje Itálie -	walterremondini@par.agcocorp.com
Richard Shelton - regionální manažer prodeje VB/Irsko -	richardshelton@uk.agcocorp.com
Tim Smith - manažer prodeje VB/Irsko	timsmith@uk.agcocorp.com
Andy Sturrock - regionální manažer prodeje Střední Evropa -	andysturrock@uk.agcocorp.com
Ken Spicer - manažer prodeje Střední Evropa	KenSpicer@uk.agcocorp.com
Rasso Schatz - manažer prodeje Německo -	schatz.challenger@xfendt.de
Pascal Le Couedic - manažer prodeje Francie/Benelux -	pascalcouedic@fr.agcocorp.com
Ruben Abajo - manažer prodeje Španělsko -	rubenabajo@Mad.agcocorp.com

Tým Ag-Chemu:

Adrie Kunst - hlavní ředitel a technický ředitel -	adriekunst@agchem.nl
Dorus van Esch - ředitel prodeje -	dorusvanesch@agchem.nl
Roel Franssen - manažer marketingu -	roelfranssen@agchem.nl
Chris Nendick - manažer distribuce a rozvoje dealerů -	chrisnendick@agchem.nl
David Bowman - prodej VB Terragator -	DavidBowman@agchem.nl
Nigel Watson - prodej VB -	NigelWatson@agchem.nl
Torben Galsgaard - prodej Skandinávie -	TorbenGalsgaard@agchem.nl
Bernard Gibrais - prodej Francie -	BGibrais@agchem.nl
Jean Paul Herin - prodej Francie -	JeanPaulHerin@agchem.nl
Uwe Hartfiel - prodej Německo -	UHartfiel@agchem.nl
Gerd Leopold - prodej postřikovačů (Sprayers), Benelux, Německo, Skandinávie -	gerdleopold@agchem.nl
Eric Driessens - prodej Německo, Rakousko, Švýcarsko, Benelux -	EDriessens@agchem.nl
Johan Kooiker - prodej Německo, Nizozemí -	JohanKooiker@agchem.nl
Miroslav Krist - prodej Střední Evropa -	miroslavkrist@agchem.nl



◀ Rasso Schatz - důležitý je vztah k zákazníkům.

10, kde je uveden celý článek).

„Další velmi důležitou událostí pro nás je každoroční okružní jízda po zákaznických farmách ve Spojených státech amerických“ dodává Rasso. „Je to pro každého zážitek, při kterém se spoustu věcí naučíte a zároveň příležitost uvidět, jak je možno dělat věci jinak.“

Letos se takové cesty účastnilo 18 farmářů z Německa, kteří se připojili k další skupině 15 sedláků z Dánska. Cesta začala na v továrně Jackson v Minnesotě, kde se vyrábí Challenger a pokračovala do Jižní Dakoty a státu Iowa. „Pokud jde o zemědělství v USA, uslyšíte stále dvě slova „velká“ a „rychle““ říká Rasso. „I ty rozhovory v autobuse po návštěvách farem byly úžasné. Pro farmáře je to mimořádná příležitost, aby si pohovořili a vyměnili zkušenosti a názory.“

„A právě toto se mi na mé práci líbí - možnost diskutovat o zemědělské výrobě na velmi vysoké úrovni“ říká. „U těch rozhovorů funguji jako takový spojovací článek a předávám znalosti, které jsem nashromáždil na svých cestách po těchto zemích. Mým cílem jako manažera prodeje je být vždy k dispozici a mít vždy něco nového pro své zákazníky, jak o nářadích, které mohou používat, tak po pracovní postupy, v nichž dochází k neustálým změnám.“ Důležitý je úzký vztah k partnerovi a jeho důvěra.“

Na víkendy se Rasso vrací do svého malého rodinného podniku. „Je to cosi jiného než vidím na farmách, které navštěvuji během týdne“ dodává, „avšak ať už máte jakýkoliv kus půdy, je vždy stále na ní co dělat.“

Šíříme informace o možnostech Challengeru

„Už od dětství jsem chtěl dělat něco v zemědělství a pro zemědělství“ říká Rasso Schatz, manažer prodeje Challengeru v Německu, Švýcarsku a Rakousku. „V Německu se tomu říká Berufung, tedy povolání!“

Nyní toho dosáhl - a je to pro něj velká doba! „Mí zákazníci hospodaří na rozloze od 600 do 11 000 hektarů. Jsou to vysoce profesionální operátoři strojů, jejichž zájmem je snížit náklady na hektar. Zase natolik je nezajímají podrobnosti o výkonu stroje, avšak daleko více role, kterou stroj může hrát v jejich podnikatelské činnosti“ říká.

Od svých 16 let Rasso pracoval na farmách. „Nepamatuji si na nějakou zemědělskou práci, kterou bych nedělal. Sklizení kombajnem, práce s kultivátory, paketovacími lisami, postřikovači. Dělal jsem všechny práce na které si vzpomenu. A taky mě zajímala ta technická stránka věci. Pořád jsem něco doma svařoval, v podniku u rodičů v Bavorku.“

Studium zemědělských oborů začal na střední zemědělské škole ve Weihenstephanu a pak začal pracovat u firmy Horsch, která se specializuje na kultivátory a sečí stroje. Nejprve ve vývojovém oddělení a pak jako člen předváděcího týmu a nakonec v divizi prodeje a marketingu.

„Na teritoriu, které obstarávám, existuje asi 2500

zemědělských podniků, které by rády využily špičkových výkonnostních parametrů pásových traktorů Challenger“ říká Rasso. „Jedná se hlavně o oblast východního Německa, kde se většinou vyskytují velké zemědělské farmy.“

„Koncepte používání pásových strojů je v této oblasti světa méně rozvinutá než např. v Itálii nebo Velké Británii. V současnosti prodáváme ročně 15-25 jednotek a typickým strojem je MT865 vybavený 12-metrovým kultivátorem. Mým současným klíčovým úkolem je dostat u uživatelů do podvědomí informace o možnostech takových strojů a ukázat jim, co dovedou.“

Měsíčně najezdí Rasso průměrně 10 000 km a navštěvuje tyto zemědělské podniky/farmy. Je také osobně zapojen do všech předváděcích akcí a nedávno organizoval řadu vysoce úspěšných tzv. Field Days v Lipsku, které více než 300 zemědělců mohlo uvidět modely Challenger v činnosti (viz str.



Časopis Serious Machinery je Vám zaslán jako pozornost od:

Phoenix - Zeppelin spol. s r.o.

Lipová 72, 251 70 Modletice, Praha-Východ

David Fiala - manažer prodeje ČR david.fiala@p-z.cz

Vlado Janík - manažer prodeje SR janik@cat.sk