

# VALTRA TEAM



+ Muskeln und  
Präzision  
**Valtra T im Einsatz  
für die Erde**

Seite 10

+ Energiequellen  
der Zukunft  
**Umweltschonende  
Kraftstoffe**

Seite 12

+ AGCO CEO  
**Starkes Wachstum  
für Valtra erwartet**

Seite 16



Präzisionslandwirtschaft in den Niederlanden

# DAS BESTE AUS NEUEN TECHNOLOGIEN HERAUSHOLEN

Seite 6

## EDITORIAL



### Liebe Leserinnen und Leser

**S**chlag auf Schlag bei Valtra: In diesem Frühjahr wurden bei den N- und T-Serien die 5. Generation vorgestellt. Kurz gesagt, Bewährtes wurde optimiert und noch komfortabler gemacht.

Nun haben die ersten Traktoren bereits den Weg in die Schweiz gefunden und die Vorführungen sind in vollem Gange.

Die letztjährig vorgestellte G-Serie durften wir an unsere Endkunden ausliefern und mit unserer Vorführflotte wurden die Traktoren rund 1'000 Stunden getestet und gemietet.

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen unseren Vertriebspartner Sebastian Müller AG sowie die Familie Collet vor, welche seit Jahren auf die Marke Valtra setzen.

Das gesamte Valtra-Team wünscht Ihnen einen guten Jahresabschluss.

Bleiben Sie und Ihre Familie gesund. Ich freue mich, Sie bald wieder anzutreffen und Sie mit meinem Team bei den täglichen Herausforderungen unterstützen zu dürfen.

Ihr  
Christian Walder

VERKAUFSLEITER VALTRA  
GVS AGRAR AG

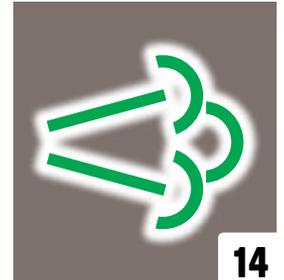


### Interview mit AGCO CEO Eric Hansotia

16



04



14



20

### IN DIESER AUSGABE:

- |           |  |           |  |
|-----------|--|-----------|--|
| <b>03</b> | Auto U-Pilot automatisiert das Vorgewendemanagement  | <b>16</b> | Verdoppelung des Valtra Geschäfts angestrebt                   |
| <b>04</b> | Neue Optionspakete bieten noch mehr Alternativen     | <b>19</b> | Werk in Suolahti ist die größte Touristenattraktion der Region |
| <b>05</b> | Der Kunde ist König? Aber sicher!                    | <b>20</b> | Pioniergeist seit fast 100 Jahren                              |
| <b>06</b> | Niederländischer Lohnunternehmer nutzt Smart Farming | <b>22</b> | Kennen Sie die Traktormodelle von Valtra?                      |
| <b>10</b> | Valtra T macht sich für die Erde stark               | <b>23</b> | Valtra Collection  |
| <b>12</b> | Kraftstoffe werden immer umweltfreundlicher          | <b>24</b> | Valtra Modellübersicht   |
| <b>14</b> | Traktor meldet Regenerationsbedarf                   |           |  |



12



## AUTO U-PILOT AUTOMATISIERT DAS VORGEWENDEMANAGEMENT

**W**ährend das Vorgewendemanagement U-Pilot noch per Knopfdruck aktiviert werden musste, ist das bei der neuen Auto U-Pilot-Funktion nicht mehr erforderlich.

Das herkömmliche U-Pilot Vorgewendemanagement führt eine Abfolge von vorprogrammierten Funktionen am Vorgewende aus, wenn der Fahrer einen Knopf drückt. Das neue Auto U-Pilot ist mit der GPS-Spurführung Valtra Guide verknüpft. Dadurch kann das System die gewünschten Funktionen automatisch aktivieren, sobald der Traktor das Vorgewende erreicht.

Auto U-Pilot erleichtert die Arbeit des Fahrers erheblich, indem es eine Aufgabe automatisiert, die eigentlich viel Aufmerksamkeit erfordert. Es ist besonders nützlich beim Säen, Mähen und Pflügen. Das System

steuert die am Front- oder Heckhubwerk angebrachten Arbeitsgeräte automatisch in der gewünschten Reihenfolge, wenn sie in das Vorgewende einfahren. ISOBUS-Anbaugeräte können in der Regel den Abstand zur Hinterachse des Traktors automatisch berechnen, so dass das Auto U-Pilot das Gerät genau an der richtigen Stelle anheben und absenken kann. Wenn das Arbeitsgerät nicht über ISOBUS verfügt, kann der Fahrer die Einstellungen einfach vor Arbeitsbeginn auf dem Smart-Touch-Display eingeben und während der Arbeit die Feinabstimmung machen.

Auto U-Pilot ist als Option für Valtra Traktoren der G-, N-, T- und S-Serie erhältlich, die mit Valtra Guide ausgestattet sind. •

# NEWS



Valtra bietet jetzt noch vielseitigere Optionspakete an. Weitere Informationen zu Inhalt und Preisen der Pakete erhalten Sie bei Ihrem Valtra Händler vor Ort.



## VALTRA G-SERIE ERNEUT AUSGEZEICHNET

Die Valtra G-Serie findet weiterhin Anerkennung. Der Valtra G135 hat den iF Design Award, einen der renommiertesten Designwettbewerbe der Welt, in der Kategorie Fahrzeuge für das Produktdesign gewonnen. Der G135 war der einzige Traktor, der in diesem Jahr beim iF Design Award ausgezeichnet wurde.

Zu Beginn dieses Jahres gewann die G-Serie auch den Red Dot Design Award 2021 in der Red Dot: Product Design Award-Reihe mit dem gleichen Modell G135. Es war die vierte Red Dot-Auszeichnung in der Geschichte von Valtra. •

## NEUE OPTIONSPAKETE BIETEN NOCH MEHR ALTERNATIVEN

**V**altra hat vor einem Jahr zusammen mit der Einführung der G-Serie neue Optionspakete eingeführt. Valtra Traktoren können nach wie vor individuell angepasst werden, indem man aus einer langen Liste an Optionen und Zubehörteilen auswählt. Die neuen Optionspakete machen die Auswahl noch einfacher und bieten eine gute Grundlage für weitere Anpassungen. In diesem Herbst wird Valtra neue Optionspakete anbieten, die noch mehr Möglichkeiten bieten.

Die Optionspakete sind außerdem günstiger als die Einzelbestellung. Je nach Traktormodell, Optionspaket und anderen Details liegen die Kosteneinsparungen zwischen 800 und 8.500 € pro Paket. Je umfangreicher das Paket ist, desto größer sind die Einsparungen. •

### Komfort

Das Komfort-Paket steigert den Komfort und die Effizienz und ist für die meisten Kunden ideal. Je nach Modellreihe umfasst das Paket Merkmale wie Vorderachs- und Kabinenfederung, LED-Arbeitscheinwerfer und einen Premium-Fahrersitz.

### Komfort Pro NEU!

Komfort Pro bietet noch mehr Komfort, unter anderem mit einem Premium-Kabineninterieur. Komfort Pro ist nur für die Modelle der N- und T-Serie erhältlich.

### Technologie

Das Technologie-Paket bietet zusätzliche Funktionen für die Präzisionslandwirtschaft, wie z. B. das Spurführungssystem Valtra Guide, ISOBUS und das ASR-System (Antriebsschlupfregelung). Das Technologie-Paket ist ideal für Kunden, die einen Traktor für anspruchsvolle Aufgaben suchen.

### Technologie Pro

Technologie Pro bietet zusätzliche Funktionen für die Präzisionslandwirtschaft, wie Task Doc Pro, Auto U-Pilot, Section Control und SmartTouch Extend mit zusätzlichem Display.

### Technologie Pro X NEU!

Technologie Pro X beinhaltet Abonnements für die Task Doc Serverlizenz und den Agrirouter sowie Valtra Section Control 36 und Variable Rate Control 5.

### Frontlader und Frontlader Pro

Zwei Frontlader-Pakete sind ebenfalls erhältlich und können zu jedem der anderen Optionspakete hinzugefügt werden. Das Pro-Paket ist mit der Lift & Load-Funktion ausgestattet, die das Transportgut automatisch wiegt und die Daten anschließend speichert.

Internet: [valtra.de](http://valtra.de)

**VALTRA TEAM**

**Chefredakteur** Katja Vuori, Valtra Inc., [katja.vuori@agcocorp.com](mailto:katja.vuori@agcocorp.com) **Redaktion** Tommi Pitenius, Markkinointiviestintä Pitenius Oy, [tommi@pitenius.fi](mailto:tommi@pitenius.fi)  
**Redakteure** Marc de Haan, Mechan Groep, [m.de.haan@mechangroep.nl](mailto:m.de.haan@mechangroep.nl) // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., [izabela.zielinska@agcocorp.com](mailto:izabela.zielinska@agcocorp.com) // Annachiara Zaltron, [annachiara.zaltron@agcocorp.com](mailto:annachiara.zaltron@agcocorp.com) // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, [siegfried.aigner@agcocorp.com](mailto:siegfried.aigner@agcocorp.com) // Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, [charlotte.morel@agcocorp.com](mailto:charlotte.morel@agcocorp.com) // Christian Keßler, AGCO Deutschland GmbH, [christian.kessler@agcocorp.com](mailto:christian.kessler@agcocorp.com) // Sarah Howarth, AGCO Limited, [sarah.howarth@agcocorp.com](mailto:sarah.howarth@agcocorp.com) // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, [torjon.garberg@agcocorp.com](mailto:torjon.garberg@agcocorp.com) // Alexander Löwenberg, Valtra Inc., [alexander.loewenberg@agcocorp.com](mailto:alexander.loewenberg@agcocorp.com) // Andrina Gerner, GVS Agrar AG, [andrina.gerner@gvs-agrar.ch](mailto:andrina.gerner@gvs-agrar.ch) // **Herausgeber** Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti **Koordination** Viestintätoimisto Medita Oy  
**Layout** Grafiikka Puikkonen Oy **Druck** Grano Oy **Foto** Valtra Archiv, falls nicht anders vermerkt

Valtra is a worldwide brand of AGCO



Verkaufsleiter Christian Walder und Mechaniker Peter Ochsner kennen die Valtras in- und auswendig.

## GVS Agrar Service

# DER KUNDE IST KÖNIG? ABER SICHER!

Wir stehen mit Leib und Seele hinter der Marke Valtra. Und auch wenn es etwas abgedroschen klingt, ist sie eben wirklich unser grösstes Anliegen: die Zufriedenheit unserer Kunden.

TEXT UND FOTO ANDRINA GERNER

**D**ie finnischen Traktoren haben sich in der Schweiz wohl auch deshalb so gut etabliert, weil die Werte der Marke und die ihrer Schweizer Fahrer sehr ähnlich sind. Denn unsere Kunden sind ein wenig anders – wer einen Valtra kauft, sucht ein starkes, hochwertiges Arbeitsgerät, das genau zu den gestellten Anforderungen passt. Die Marke ist verbunden mit Schlagwörtern wie Robustheit, Zuverlässigkeit und Qualität. Aber Valtra kann mehr: Auf vielen Betrieben haben sich die Arbeitsbereiche verändert, sind diverser geworden, und so kann die Marke mit ihren vier Produktlinien in jedem Leistungssegment und für jeden Anspruch das passende Fahrzeug bieten.

Als Importeurin legen wir als

GVS Agrar AG in unserem Haus in Schaffhausen hohen Wert darauf, dass jeder Traktor – so individuell auf den Kunden zugeschnitten er ab Werk kommen mag – nach Schweizer Standards ausgerüstet wird, um danach direkt auf Schweizer Strassen und Feldern Gas zu geben. Wir stehen immer bereit, um unseren Kunden unser Fachwissen rund um die finnischen Traktoren weiterzugeben und zu vermitteln. Gerade in der heutigen, sich schnell verändernden Zeit ist das enorm wichtig: Die Digitalisierung ist in allen Bereichen des Lebens präsent und auch im landwirtschaftlichen Bereich hat sich in Sachen Präzision, Nachhaltigkeit und Effizienz sehr viel entwickelt. Aber: Man muss die Neuerungen auch

anzuwenden wissen. Der modernste Traktor kann nichts leisten, wenn man seine „Geheimnisse“ nicht kennt. Deshalb legen wir hohen Wert auf die Aus- und Weiterbildung unserer Leute und eben auch unserer Händler, die im direkten Kontakt mit den Kunden stehen und sie so optimal und jederzeit beraten und unterstützen können.

Das Vertrauen, das Sie als Kunden uns entgegenbringen, bestätigt uns in unserer Arbeit und motiviert uns jeden Tag aufs Neue, innovative Wege zu gehen und die besten Lösungen für Sie zu finden. DANKE dafür!

**Christian Walder**  
Verkaufsleiter Valtra  
GVS Agrar AG

Zusammen mit seinen Partnern von Dacom und dem Valtra Händler Van der Vegt analysiert Thijssen den mit seiner Ebee-Drohne aufgenommenen Ernte-Scan.



**„Meine Kunden können sich bei meinem Cloudfarm-Konto anmelden und auf die Daten ihrer Flächen zugreifen.“**

**– Christel Thijssen, Lohnunternehmer**

# VALTRA MACHT PRÄZISIONS- LANDWIRTSCHAFT FÜR JEDERMANN ZUGÄNGLICH

Der niederländische Lohnunternehmer Christel Thijssen nutzt die Smart Farming-Funktionen der Valtra Traktoren voll aus. Durch die Kombination mit der lokalen Farm-Management-Lösung Cloudfarm kann er die Vorteile an seine Kunden weitergeben.

TEXT UND FOTOS KOOS IN'T HOUT

„Die Präzisionslandwirtschaft ist in der Landwirtschaft bereits etabliert. Aber man kann die letzten Landwirte nur überzeugen, wenn man ihnen die Vorteile zeigt.“, sagt **Christel Thijssen**, ein Lohnunternehmer aus dem nordholländischen Dorf Nieuwehorne.

Thijssen war schon immer an vorderster Front dabei, wenn sich neue Möglichkeiten für sein Lohnunternehmen boten. Das gilt auch für die Präzisionslandwirtschaft.

Als Thijssen im Frühjahr 2019 einen Valtra T174 Direct mit SmartTouch kaufte, hatte er bereits eine klare Vorstellung davon, wie er Funktionen wie Valtra Guide, TaskDoc und die variable Mengensteuerung (VRC) nutzen kann. Noch mehr Möglichkeiten eröffneten sich, als der Importeur Mechan Group und der Softwareentwickler Dacom Farm Intelligence die Valtra Technologien mit der Farm-Management-Lösung Cloudfarm von Dacom verknüpften.

## Automatisches Speichern von Erntedaten

„Wir wollen in Zukunft mehr mit den Daten von Traktor und Gerät machen. Dazu braucht man Anbau- und Erntedaten. Dacom hat eine starke Position in diesem Bereich und ist internatio-



Lohnunternehmer Christel Thijssen, Frenk-Jan Baron vom Softwareentwickler Dacom Farm Intelligence und Valtra Händler Mathijs van der Vegt prüfen einen Anbauplan.

nal tätig.“, sagt **Marc de Haan**, der bei der Mechan Group für Valtra verantwortlich ist.

„Uns hat auch gefallen, dass man die Traktordaten in Cloudfarm zum Beispiel mit Boden- oder Satellitenkarten kombinieren kann. Als Thijssen uns erzählte, wie er Anbaupläne zur Steuerung von Maschinen nutzen wollte, erwies er sich als idealer Partner, um die Smart Farming-Möglichkeiten von Valtra Traktoren weiter zu entdecken und zu entwickeln. Auch der örtliche Valtra Händler Van

der Vegt war mit Begeisterung dabei.“, fügt de Haan hinzu.

## Kommunikation mit den Kunden

Die Cloudfarm-Plattform bot Thijssen die ideale Lösung, um Boden- und Anbaudaten abschnittsweise zu erfassen und sie beispielsweise mit dem Anbauplan oder den Traktordaten zu verknüpfen. Vor allem aber nutzt Thijssen Cloudfarm, um mit seinen Kunden zu kommunizieren.

„Meine Kunden können sich in



Der Valtra T174 Direct von Thijssen hat Michelin XeoBib-Reifen mit Reifendruckregelung für minimalen Bodendruck.

mein Cloudfarm-Konto einloggen und auf Daten zu ihren Feldern zugreifen. Der Kunde kann zum Beispiel einen Auftrag erstellen, um auf der Parzelle A 250 kg Dünger auszubringen. Die ausgebrachte Menge kann auch für verschiedene Teile des Abschnitts angepasst werden. Ich sende den Auftrag dann per Knopfdruck über Task Doc an meinen Valtra. Wenn ich auf der Fläche ankomme, erkennt der Traktor das Feld automatisch und ich aktiviere die Auftragsdatei. Dann muss ich nur noch bis zum Beginn der ersten Spurlinie fahren. Valtra Guide und Section Control übernehmen dann die Steuerung meines Düngerstreuers. Gleichzeitig zeichnet Task Doc die geleistete Arbeit auf. Diese Daten werden auch für administrative Zwecke benötigt, da in den Niederlanden eine Dokumentation der Düngungsmaßnahmen vorgeschrieben ist.“, erklärt Thijssen.

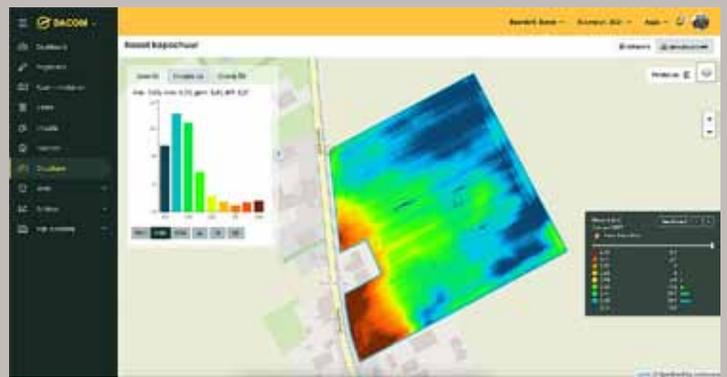
Ungefähr 70 % seiner Kunden nutzen Cloudfarm, um Auftragsdaten mit Thijssen zu teilen. Es ist auch sehr einfach, eine Verbindung zur amtlichen Flurkarte in den Niederlanden herzustellen.

### Keine Überlappungen

Thijssen berechnet in der Regel 8 €/ha für das Ausbringen von Düngemitteln. Und die Kunden können zusätzlich 2 € für die Smart Farming-Daten bezahlen. Die Vorteile dieser Daten sind erheblich, bestätigt Thijssen.

Es gibt keine Überlappungen im Vorgewende und an den Rändern. Kein Dünger gelangt in die Gräben. Und die Ausbringung erfolgt gleichmäßig über das gesamte Feld. Außerdem arbeite ich mit meinen Geräten viel effizienter, ich fahre nicht mehr so viel. In den Viehzuchtbetrieben habe ich bereits eine Düngereinsparung von etwa 40 % erreicht. Und es gibt noch viel mehr zu erreichen. Viele Viehzüchter betreiben Präzisionslandwirtschaft im Stall, aber noch nicht auf dem Feld.

Mit zwei kompakten SmartTouch-Bildschirmen bleibt die Sicht nach draußen optimal.



Karten und Scans des Pflanzenwachstums werden zur Erstellung von Düngelplänen verwendet. Der untere Teil dieses blau markierten Abschnitts wurde überflutet. Das bedeutet, dass das Pflanzenwachstum dort zurückgeblieben ist (gelb-rote Bereiche auf der NDVI-Karte). Aus agronomischer Sicht bietet eine höhere Düngerdosis an den grün markierten, besseren Stellen den höchsten Ertrag.





Ein zweiter SmartTouch-Bildschirm ermöglicht es Thijssen, die Daten des Traktors und des angeschlossenen Isobus-Geräts gleichzeitig zu sehen, ohne dass er den Bildschirm wechseln muss. Alle Daten und Einstellungen von Traktor und Gerät sind in Reichweite. Der Bildschirm oben stammt von einer Überwachungskamera.

### Standortspezifisches Streuen und Sprühen

Wenn der Kunde es wünscht, kann Thijssen auch standortspezifisch streuen und sprühen. Mit kostenlosen Satellitenbildern oder mit den Daten seines Yara N-Sensors wird eine Karte erstellt. Auch das bietet erhebliche Vorteile.

„Mit dem teilflächenspezifischen Streuen und Sprühen erhält man einen homogenen Bestand und die Futterqualität ist gleichmäßiger. Der Preis ist zwar etwas teurer. Aber man hat trotzdem alle Vorteile der Präzisionslandwirtschaft.“

Trotz der vielen Vorteile stellt der Lohnunternehmer fest, dass der Schritt zum standortspezifischen Streuen und Sprühen für viele Viehhalter noch immer ein Hindernis darstellt.

„Sie sind sich der Unterschiede im Boden oft nicht ausreichend bewusst. Und oft hängen sie auch an ihrer alten Arbeitsweise, nach jedem Schnitt die gleiche Düngerdosis zu geben. Im Winter werde ich mit ihnen über den alternativen Ansatz sprechen, den ich ihnen anbieten kann. Nach und nach werden wir mehr und mehr Kunden von den Vorteilen überzeugen. Auch die steigenden Düngemittelpreise sind eine Hilfe.“

### Maßgeschneiderte Lösungen

Das Lohnunternehmen Thijssen verfügt nun über ein System, das eine einfache und präzise Kommunikation mit den Kunden ermöglicht.

„Valtra stellt nur Traktoren her und profitiert daher von der Tatsache, dass Daten mit Anbaugeräten aller Marken ausgetauscht werden können. Meine Ansprechpartner bei Dacom sind auch der Meinung, dass die AGCO Marken am besten mit Isobus-Anbaugeräten zusammenarbeiten.“, sagt Thijssen.

Thijssens Valtra Händler Van der Vegt hat ebenfalls eine wichtige Rolle gespielt.

„Mein Händler war absolut unverzichtbar, von der Bestellung des Traktors bis zur Inbetriebnahme. Ich wollte zum Beispiel unbedingt den Düngestreuer über einen zweiten SmartTouch-Bildschirm steuern. Und Van der Vegt beriet sich mit dem Valtra Werk, um das zu ermöglichen. Und auch die Kommunikation mit meinem Yara N-Sensor erforderte eine maßgeschneiderte Lösung. Zum Glück ist Van der Vegt immer auf dem neuesten Stand der Technik. Und wenn nötig, werde ich auch von zwei erfahrenen Technikern des Importeurs unterstützt. Die Unterstützung durch die Mechan Group ist wirklich hervorragend.“ •

## Ein-Mann-Lohnunternehmen mit Schwerpunkt auf Spezialaufgaben

Christel Tijssen ist kein gewöhnlicher Lohnnehmer. Er hat nur einen Traktor, keine Mitarbeiter und einen begrenzten Maschinenpark für eine begrenzte Anzahl von Aufgaben. Sein Valtra T174 Direct ist mit Valtra Connect, Valtra Guide und Reifendruckregelung ausgestattet, um Bodenverdichtungen auf den Feldern seiner Kunden zu vermeiden. An der Rückseite der Kabine sind Kameras zur Überwachung der Arbeitsgeräte angebracht. Thijssen ist spezialisiert auf Präzisionsdüngerstreuung, Bodendeseinfektion, Bodenvorbereitung und Bodenbearbeitung.

## Immer innovativ

Thijssen versucht, sich von der Konkurrenz abzuheben, indem er immer an der Spitze der Innovation steht. Er war der erste niederländische Lohnunternehmer, der Drohnen zur Aufnahme von Feldbildern einsetzte. Thijssen setzt auch einen Veris-Bodenscanner und einen Yara N-Sensor ein, um Pflanzen zu analysieren und seinen Düngestreuer zu steuern. Er wird oft von Maschinenherstellern gebeten, neue Geräte zu testen. Derzeit testet er die Unkrautbehandlung durch Elektroschock.

## Dacom liefert weltweit Lösungen für die Präzisionslandwirtschaft

Dacom Farm Intelligence aus Emmen entwickelt seit über 30 Jahren Hard- und Softwarelösungen für Landwirte und die Agrarindustrie. So bietet Dacom Landwirten beispielsweise eine cloudbasierte Software für das Anbau- und Bewässerungsmanagement. Dacom entwickelt und liefert auch Wetterstationen und Bodenfeuchtesensoren sowie Wetterdaten, die separat verkauft werden. Farmlook ist ein von Dacom entwickeltes Tool zur zentralen Erfassung und Verarbeitung von Parzellen-, Anbau- und Wetterdaten über das Internet. Dacom ist weltweit in mehr als 40 Ländern tätig und hat mehr als 26.000 Kunden. Dacom wurde vor kurzem von dem israelischen Unternehmen CropX übernommen, einem weltweit führenden Unternehmen im Bereich der landwirtschaftlichen Datenanalytik.

Der Valtra T234 Direct mit den knapp 250 PS eignet sich hervorragend für schwere Transportarbeiten.



Christian Collet

# VALTRA T MACHT SICH FÜR DIE ERDE STARK

TEXTE UND IMAGES AURORE CHAUSSON

**D**er Betrieb von **Christian Collet** befindet sich auf halbem Wege zwischen dem Neuenburgersee und dem Genfersee, fernab der von Touristen bevölkerten Ufer. Seit Mitte der 90er-Jahre ist der leidenschaftliche Landwirt der Marke Valtra treu und seine blaue Traktorflotte wird zunehmend leistungsstärker. Denn Christian führt zwar einen landwirtschaftlichen Betrieb, den man als „klassisch“ bezeichnen könnte, ist aber auch in weit aus ungewöhnlicheren Bereichen tätig. Und diese erfordern einen leistungsfähigen Maschinenpark.

## T wie Terra

Bei Christian Collet steht alles in

direktem oder indirektem Zusammenhang mit Ackerkulturen und Erde. Seit er vor 25 Jahren den Familienbetrieb übernahm, ist die von ihm bewirtschaftete Nutzfläche von 30 auf 68 ha gewachsen. Wenn er auch in erster Linie Weizen und Zuckerrüben anbaut, so finden sich dort ebenfalls Mais, Raps, Lupine oder Sonnenblumen, die hauptsächlich dazu dienen, die Futterbedürfnisse seiner 40 Mastkühe abzudecken. Für Christian, der über 30 Jahre im Schlachtbereich tätig war, ist die einwandfreie Qualität des im Betrieb produzierten und ausschliesslich an einen lokalen Metzger verkauften Fleisches eine Selbstverständlichkeit. Doch der waadtländische Landwirt be-



Christian Collet (rechts) und sein Sohn Steve betreiben gemeinsam den Betrieb in Penthéreaz (VD).

schränkt sich nicht auf einen Bereich. Neben seiner Haupttätigkeit, die er mittlerweile zusammen mit seinem Sohn **Steve** ausübt, setzt er sich auch für die Aufwertung der landwirtschaftlichen Flächen in der Region Orbe ein, deren hoher Torfanteil zum Problem geworden ist. Die seit Ende des 19. Jahrhunderts betriebene Entwässerung der landwirtschaftlichen Flächen führte zur Verdichtung und Verarmung der Böden in der Orbe-Ebene, was für die Landwirte der Region eine Bedrohung darstellt. Deshalb wird hier seit einigen Jahren daran gearbeitet, die Zusammensetzung des Ackerbodens zu verändern, indem der sogenannten Schwarzerde Abfall- und Aushuberde beigemischt wird, aber auch durch die Aussaat von Klee und Luzerne zur Auflockerung der Böden.

### **T wie Transport**

Christian Collet kümmert sich vornehmlich um die Auslieferung und die Verteilung der Erde auf den Ackerschlägen. Diese schweren Arbeiten, die er für das Unternehmen Dynaécosol übernimmt, haben die Zusammenstellung seines Maschinenparks beeinflusst. Von Anfang an hatte der waadtländische Landwirt sich für die finnischen Traktoren entschieden und kaufte erst einen Valmet 6600, dann einen 8050 und schließlich einen Valtra N141. Diese ersten Fahrzeuge sollten hauptsächlich den Hofbedarf abdecken, doch der Ausbau seiner Tätigkeit im Erdtransport machte den Kauf von leistungsstärkeren Traktoren notwendig. So fiel sein Augenmerk vor 5 Jahren ganz selbstverständlich auf die für 40 t zugelassene T-Serie, woraufhin er zunächst einen T214 Direct kaufte, der sich schnell zu seinem Lieblingstraktor entwickelte. „Rückfahreinrichtung, Frontlader mit Schnellkupplungsfunktion, Vorgewendemanagement: Alles ist auf Komfort ausgelegt!“, berichtet er begeistert. 2020 vervollständigte ein Valtra



**Top-Duo für die Familie Collet: Valtra T234 Direct und Valtra T214 Direct.**

T234 Direct mit etwas mehr PS und einem noch sanfteren Getriebe die Betriebsflotte.

### **T wie Technik**

Mit der Vorgewendemanagement-Funktion, über die sich das Wenden am Feldende auf ihren 3 Valtras programmieren lässt, hatten die Collets bereits das Smart Farming entdeckt. Der T234 Direct mit SmartTouch-Armlehne überzeugte sie nicht nur durch das einfache Bedienkonzept des Traktors, sondern auch durch die zahlreichen neuen smarten Funktionen, die Valtra über die letzten Jahre entwickelt hat.

„Mit Valtra Guide brauche ich nur einmal den Rand meines Feldes abzufahren, um die Grenzen zu definieren, dann beginne ich mit der Arbeit und erfasse dabei gleichzeitig

die Spurlinien A-B, die ich später für weitere Fahrten beim Säen, Spritzen oder Ernten wiederverwenden kann. Dank Valtra Guide kann ich so Zeit, Saatgut und Kraftstoff sparen, wichtiger noch ist mir aber der Arbeitskomfort“, erklärt Christian Collet, der die neuen Möglichkeiten, die ihm das System eröffnet, sichtlich zu schätzen weiß.

Somit weisen die Traktoren der T-Serie zwar sämtliche Eigenschaften auf, die für die Anbauarbeiten im Betrieb sowie für den Erdtransport notwendig sind, doch Christian und Steve Collet sind auch bereit, sich an neuen Aufgaben zu versuchen und – warum nicht – auch an neuen Maschinen. Diese Dynamik kombiniert mit der Valtra-Technik: vielversprechende Aussichten für das waadtländische Duo! •

## **Die T5-Serie: Muskeln und Präzision**

Die 5. Generation der T-Serie kombiniert die Leistungsfähigkeit von intelligenter Technik mit der Stärke eines 6-Zylinder-Motors von AGCO Power der Stufe 5 mit hydraulisch einstellbarem Ventilspiel. Was den Komfort angeht, umfassen die Updates unter anderem einen verbesserten Wendeschalthebel sowie ein intelligentes A-Säulen-Display, das die Steuerung der wichtigsten Traktoreinstellungen ermöglicht und hilft, die Leistung des Traktors zu überwachen. Dank verschiedener Optionspakete lässt sich der Traktor genau auf Ihre Bedürfnisse abstimmen.

### **Ihr Ansprechpartner bei GVS AGRAR AG:**

Philipp Knechtli  
076 455 15 54  
philipp.knechtli@gvs-agrar.ch

# TECH

Energiequellen der Zukunft

Verbrennungsmotoren werden in absehbarer Zeit nicht verschwinden

## UMWELTFREUNDLICHE KRAFT

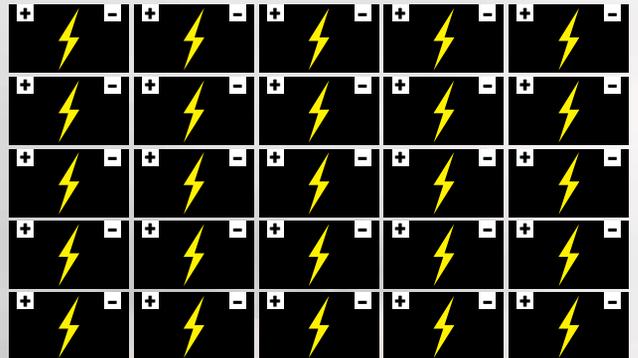
TEXT TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIV

Für 10 Stunden Pflügen mit einem 233 kW-Traktor  
bei 80 % der maximalen Leistung werden

ca. 540 kg **Diesel**

oder

10.000 kg **Lithium-Ionen-Batterien** benötigt.



„Wenn man dem Wasserstoff Kohlendioxid hinzufügt,  
kann man kohlenstoffneutralen Diesel herstellen.“

# STOFFE

**V**erbrennungsmotoren werden auch in Zukunft schwere Maschinen antreiben. Aber die verwendeten Kraftstoffe werden sich ändern. Außerdem könnte Strom in irgendeiner Form im Antriebsstrang des Traktors eingesetzt werden.

„Wir haben neun verschiedene Alternativen untersucht, von Ethanol und Wasserstoff bis hin zu Hybrid- und Biogaslösungen. Wir haben diese im Laufe der Jahre in zahlreichen Traktoren getestet und verfügen über jahrzehntelange Erfahrung, zum Beispiel mit Ethanol. Es ist schwierig, die Zukunft vorherzusagen. Aber wir stützen unsere Schlussfolgerungen auf den Gesetzen der Physik.“, sagt **Kari Aaltonen**, R&D Director bei AGCO Power.

Viele alternative Kraftstoffe sind für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge geeignet, nicht aber für große Traktoren. Ein 300 PS-Traktor bräuhete beispielsweise eine mehr als 10 t schwere Batterie, um einen 10 h-Arbeitstag durchzuhalten. Ebenso würden Methan und Wasserstoff große runde Tanks erfordern, die sich nur schwer auf einem Traktor unterbringen lassen. Ethanol hat eine bessere Energiedichte als Gase. Aber es enthält auch fast 40 Prozent weniger Energie als Diesel. Außerdem benötigt Ethanol einen komplexen Katalysator, Kaltstarts sind schwieriger, und im Schmieröl kann sich Wasser ansammeln.



Nach Angaben von Kari Aaltonen, F&E-Direktor bei AGCO Power, hat das Werk neun verschiedene alternative Kraftstoffe untersucht, von Ethanol und Wasserstoff bis hin zu Hybrid- und Biogaslösungen.

## Diesel aus Wasserstoff

Aaltonen glaubt, dass die alternativen Energiequellen, die am schnellsten zur Verfügung stehen werden, mit dem bestehenden Verteilungsnetz und den Maschinen kompatibel sind. Die Lebensdauer von Traktoren und Anbaugeräten beträgt Dutzende von Jahren. Und der Austausch des aktuellen Kraftstoffverteilungsnetzes wird schwierig sein.

„Die Umwandlung von Wasserstoff in flüssigen Kraftstoff scheint vielversprechend. Wenn Kohlendioxid zu Wasserstoff hinzugefügt wird, kann Diesel hergestellt werden, der kohlenstoffneutral ist. Außerdem ist er einfach zu verteilen und zu verwenden.“

„Erneuerbare Biodiesel der zweiten Generation, wie MyDiesel von Neste, sind ebenfalls eine sehr gute

Option. Sie werden aus Abfällen hergestellt und sind von besserer Qualität als fossiler Diesel. Das Problem ist, dass es nicht genügend Rohstoffe gibt, um alle Traktoren auf der Welt damit zu betreiben.“

Während vollelektrische Großtraktoren sehr unwahrscheinlich sind, könnten sich verschiedene Hybridlösungen durchsetzen.

„In Zukunft können viele verschiedene Stromquellen zum Einsatz kommen. Kleine Traktoren könnten potenziell mit Strom betrieben werden. Und Maschinen, die zur Viehfütterung eingesetzt werden, könnten mit Biogas betrieben werden. Wir untersuchen alle verschiedenen Optionen und sind bereit, die richtigen Lösungen zu finden.“, bestätigt Aaltonen. •

Bei der Regeneration werden Ruß, Schwefel und andere Verunreinigungen verbrannt, die sich im DPF-Filter, SCR-Katalysator und anderen Abgasreinigungssystemen angesammelt haben. Die Regeneration dauert zwischen 30 und 60 Minuten. Während dieser Zeit muss die Zugmaschine im Freien stillstehen.



Was passiert mit meinem Traktor?

## REGELMÄSSIGE REGENERATION REINIGT DEN DIESELPARTIKELFILTER

TEXT TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIV

**B**esitzer von neuen Valtra Modellen werden möglicherweise überrascht sein, wenn ihr Traktor sie über die Notwendigkeit einer Regeneration informiert. Dies ist eine relativ neue Funktion, die den Dieselpartikelfilter (DPF) und andere Emissionskontrollsysteme im Abgasrohr reinigt. Während der Regeneration bleibt der Traktor stehen und der Motor läuft mit hoher Drehzahl, um Verunreinigungen zu verbrennen.

„Die Regeneration wird immer beim Service vor dem Motorölwechsel durchgeführt. Aber der Traktor kann sie auch zu anderen Zeiten empfehlen. Der Bedarf an Regeneration hängt von der Belastung des Traktors und der Außentemperatur ab. Wenn der Traktor im Winter viel oder nur gelegentlich gefahren wird, kann eine Regeneration zwischen den regelmäßigen Wartungsintervallen erforderlich sein. Wird der Traktor hingegen hauptsächlich im Sommer mit voller Leistung gefahren, ist eine zusätzliche Regeneration möglicherweise nicht erforderlich.“,

erklärt **Tiina Herlevi**, Leiterin des Technischen Service Valtra EME.

Die Regeneration ist ein vollautomatischer Vorgang, der für den Fahrer sehr einfach ist. Der Traktor erhöht die Temperatur der Abgase auf über 500 °C. Das reicht aus, um Schwefel und Partikel, die sich im Filter angesammelt haben, zu verbrennen. Der Vorgang ist vollständig automatisiert, und der Fortschritt kann auf dem Display in der Kabine verfolgt werden. Der Fahrer kann auch sehen, wie viel Zeit das Verfahren in Anspruch nehmen wird.

### An einem sicheren Ort im Freien parken

Wenn eine Regeneration erforderlich ist, sollte der Traktor nach draußen an einen sicheren Ort gefahren werden, an dem ein geringes Brandrisiko besteht. Der Motor und die Abgase können während der Regeneration sehr heiß werden. Daher sollte der Traktor nicht unter einem Baum oder in einem Raum abgestellt werden. Wenn der

Regenerationsbedarf zu einem ungünstigen Zeitpunkt eintritt, kann er fünfmal um fünf Minuten verschoben werden. Die Notwendigkeit einer Regeneration wird durch einen Piepton, einen Text auf dem Display und eine reduzierte Motorleistung angezeigt.

„Je nach Modell kann die Regeneration entweder über einen Schalter oder über ein Menü aktiviert werden. Bei Traktoren, die den Emissionsvorschriften der Stufe 4 entsprechen, ist das Verfahren etwa 10 Minuten schneller als bei Traktoren der Stufe 5, die je nach Bedingungen 30 bis 60 Minuten benötigen. Die Regeneration dauert bei extremer Kälte länger als bei Hitze.“, fügt Herlevi hinzu.

Der Fahrer muss und sollte während der Regeneration nichts tun. Der Traktor muss im Leerlauf mit ausgekuppelter Zapfwelle und angezogener Handbremse stehen bleiben. Mit anderen Worten: Der Traktor kann während der Regeneration nicht benutzt werden. Und das Betätigen des Gaspedals bricht den Vorgang ab. •



## G-SERIE

Vorderachsfederung:

**GEHÖRT EINFACH DAZU.  
AUF JEDEM UNTERGRUND.**

In dieser Liga ist die Vorderachsfederung inklusive.  
Immer.

## N- / T-SERIE

Rückfahreinrichtung TwinTrac:

**ANDERSRUM GEDACHT.**

Die Rückfahreinrichtung ist bei der N- und T-Serie inklusive.  
Für eine perfekte Übersicht und optimale Wendigkeit.



## A-SERIE

Kabinenfederung:

**EIN GUTES GEFÜHL.**

Mach es Dir bequem.  
Die Kabinenfederung ist inklusive.



Alle Valtra-Händler  
in Deiner Nähe auf einen Blick:  
[gvs-agrar.ch/händlersuche](https://gvs-agrar.ch/händlersuche)



Eric Hansotia hat im Januar 2021 das Amt des Präsidenten und CEO von AGCO übernommen. Hansotia bestätigt, dass Valtra eine Kernmarke von AGCO ist, in die stark investiert wurde und die in Bereichen wie Kundenorientierung führend ist.

AGCO CEO Eric Hansotia:

**„VALTRA IST EINE  
KERNMARKE VON AGCO,  
DIE WIR AUSBAUEN WOLLEN.“**

Laut Eric Hansotia, der im Januar das Amt des Präsidenten und CEO von AGCO übernommen hat, ist Valtra eine Kernmarke von AGCO. In den letzten Jahren wurden erhebliche Investitionen in die Werke und Produkte von Valtra getätigt. Und jetzt ist es an der Zeit, diese Investitionen zu nutzen und zu wachsen. Valtra war ein Pionier in Sachen Kundenorientierung und digitale Dienstleistungen, die in Zukunft noch schneller ausgebaut werden sollen.

TEXT TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIV

**D**er neue CEO von AGCO, **Eric Hansotia**, wuchs auf dem Land im nördlichen Bundesstaat Wisconsin in den USA auf. In der Region leben viele Nachfahren von Skandinavien. Und auch die Landwirtschaft ähnelt der in Nordeuropa mit ihren Heuwiesen, roten Scheunen, Heuballen, Getreide und Wäldern.

„Ich war Vorsitzender der örtlichen Jugendorganisationen 4-H und Future Farmers of America. Und ich habe mich schon als Kind für die Landwirtschaft begeistert. Ich habe Maschinenbau studiert und 20 Jahre lang bei John Deere gearbeitet, bevor ich 2013 zu AGCO kam.“, sagt Hansotia.

In seinen früheren Positionen hat Hansotia viel mit Finnen gearbeitet und auch dreieinhalb Jahre in Deutschland gelebt. Er hat gelernt, mit Menschen aus vielen verschiedenen Kulturen zu arbeiten.

„Amerikaner sind wie ein Pfirsich: außen weich, aber innen hart. Mit Amerikanern kann man leicht Smalltalk führen, aber im Inneren gibt es einen harten Kern, der es schwer macht, ganz hineinzukommen. Die Finnen hingegen sind wie eine Kokosnuss: Sie scheinen außen hart zu sein, aber innen sind sie extrem freundlich.“

### **Valtra ist führend in der Kundenorientierung**

Hansotia ist der Meinung, dass Valtra in Bezug auf Kundenorientierung und digitale Lösungen eine Vorreiterrolle einnimmt.

„Valtra ist in Bezug auf Kundenorientierung allen anderen in der Branche weit voraus. Das Valtra Team ist extrem kundenorientiert. Und wir möchten, dass sich AGCO als Ganzes in diese Richtung entwickelt. Kundenorientierte Lösungen sind möglich, weil die Menschen bei Valtra die Landwirtschaft kennen. Ein gutes Beispiel dafür ist SmartTouch, bei dem man nie mehr als zwei Ebenen nach unten gehen muss. Das Unlimited Studio ist



ebenfalls etwas, das niemand sonst in dieser Branche anbietet.“

Laut Hansotia hat die kundenorientierte Ansatz von Valtra dazu geführt, dass das Unternehmen sehr spezifische Kundensegmente bedienen kann, von Flughäfen bis hin zu Verteidigungskräften. Gleichzeitig erfüllen die Individualisierung, die Präzisionslandwirtschaft und die digitalen Dienstleistungen auch die Anforderungen der Landwirtschaft.

### **Verdoppelung des Geschäfts von Valtra**

Im Valtra Werk in Suolahti wurde kürzlich ein neues Logistikzentrum fertiggestellt. Und eine neue Lackieranlage befindet sich derzeit im Bau. Darüber hinaus wurden im Motorenwerk in Linnavuori Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro getätigt. Auch in die Entwicklung der neuen Traktormodelle von Valtra wurde viel investiert.

„Valtra ist eine Kernmarke von AGCO. Und diese Investitionen spiegeln AGCOs Glauben an Valtra und Engagement für die Marke wider.“, betont Hansotia.

Die Produktpalette von Valtra wird in Europa nicht um Mähdre-

scher erweitert, obwohl diese auf dem brasilianischen Markt erhältlich sind. Und auch das Vertriebsnetz wird nicht auf neue Kontinente ausgedehnt. Die Strategie besteht vielmehr darin, das Geschäft mit der bestehenden Produktpalette und auf den bestehenden Märkten auszubauen. Die interne Zusammenarbeit zwischen den Valtra Niederlassungen in Brasilien und Europa soll ebenfalls verstärkt werden.

„Ich bin immer wieder erstaunt über den geringen Marktanteil von Valtra außerhalb Skandinaviens und Brasiliens. Ich bin der Meinung, dass die Produkte und Dienstleistungen von Valtra so hervorragend sind, dass Valtra mit seinen derzeitigen Produkten und Absatzmärkten in 5 bis 10 Jahren doppelt so groß sein kann.“ •

### **Eric Hansotia**

**Heimat** Wisconsin, USA

**Position** AGCO Präsident und CEO

**Alter** 53

**Ausbildung** Master-Abschluss in Maschinenbau, MBA

**Berufliche Erfahrung** John Deere, AGCO 2013 →



# Nach Hause kommen

## Starke Partnerschaft zwischen Valtra und Continental Landwirtschaftsreifen

Mit ihrem Fokus auf Sicherheit und Effizienz verbindet Valtra und Continental eine lange Partnerschaft. Seit Jahren verlässt sich Valtra auf die hohe Leistungsfähigkeit der Landwirtschaftsreifen von Continental für seine Maschinen. Um den Arbeitsalltag unserer Landwirte ständig zu verbessern, investieren wir in modernste Lösungen und treiben neue Innovationen in unserer Produktion in Lousado, Portugal, voran. So kann jeder Valtra-Traktor mit Landwirtschaftsreifen von Continental sein volles Potenzial entfalten.





Auf die Valtra Art

# BEREITS 70 JAHRE KUNDENORIENTIERUNG

**D**ie Geschichte von Valtra besteht aus viel mehr als nur Pferdestärken, Stahl und Technologie. In der Tat sind die Unterschiede zwischen den Traktoren konkurrierender Marken oft geringer als die Unterschiede in den Geschäftskulturen. Man kann es auch so sehen, dass Unterschiede in der Arbeitsweise auch zu Unterschieden in der Technologie geführt haben.

Das charakteristischste Merkmal in der 70-jährigen Geschichte von Valtra ist die Kundenorientierung. Vor allem in den 1950er und 1960er Jahren war Valmet ein kleinerer Traktorhersteller im Vergleich zu den Branchenriesen wie Ford und Fiat. Auf der anderen Seite gab es in Europa Dutzende kleiner, lokaler Traktorenhersteller wie Valmet. Da sich der Markt von Valtra im ersten Jahrzehnt im Wesentlichen auf Finnland beschränkte und im zweiten Jahrzehnt Brasilien hinzukam, war das Unternehmen von Natur aus nah an seinen Kunden und konnte eine stabile Beziehung zu ihnen aufrecht-

erhalten. Die Kundenbedürfnisse waren bekannt und wurden schnell umgesetzt.

### Direktverkäufe bringen die Kunden ins Werk

In Finnland verkauft Valtra seit Anfang der 1990er Jahre Traktoren direkt, ohne ein eigenes Händlernetz. Der größte Teil der Wartung und Reparaturen wird von unabhängigen Servicepartnern übernommen. Dieser einzigartige Ansatz auf dem finnischen Markt schafft eine völlig neue Verbindung der Kunden mit dem Werk.

Die Fabrik in Suolahti hatte auch vorher schon viele verschiedene Besuchergruppen empfangen. Aber nach der Einführung des Direktverkaufs und der maßgeschneiderten Traktoren kamen die Kunden, um zu sehen, wie ihre Traktoren gebaut wurden. Tatsächlich besuchen jedes Jahr über 10.000 Besucher aus aller Welt das Werk, was es zur mit Abstand größten Touristenattraktion der Region macht. Aufgrund der

## Das Valtra Werk in Suolahti, Finnland, ist die größte Touristenattraktion in der Region.

Coronavirus-Pandemie wurden die Kundenbesuche vorübergehend ausgesetzt, werden aber fortgesetzt, sobald es die Situation erlaubt.

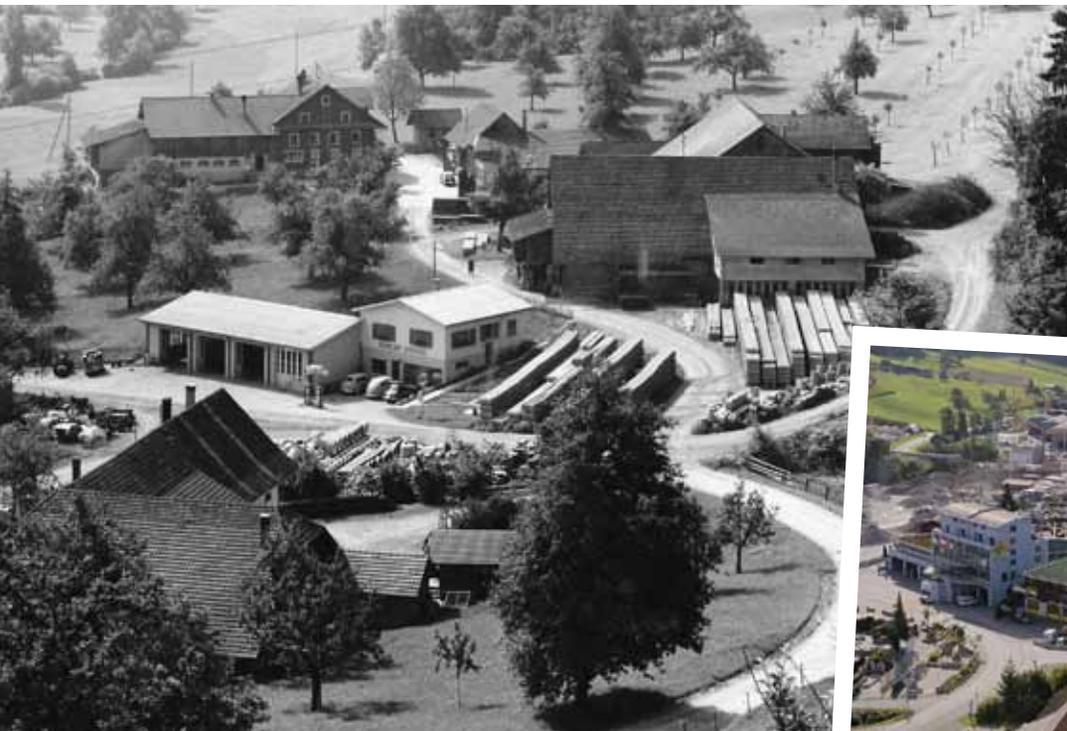
### Service, Ersatzteile und Verkauf bilden ein Dreieck

Der kundenorientierte Ansatz von Valtra beinhaltet traditionell eine enge Teamarbeit zwischen Service, Ersatzteilen und Vertrieb. Diese Teamarbeit beginnt bereits in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung, da die Wartung und Instandhaltung neuer Traktormodelle bereits in der Konstruktionsphase berücksichtigt wird.

Nicht nur im Werk in Suolahti, sondern auch bei den Valtra Importeuren und Händlern wird auf eine effektive Zusammenarbeit zwischen Service, Ersatzteilen und Vertrieb Wert gelegt. In der Landwirtschaft ist es nicht unüblich, dass der Service innerhalb einer Organisation oder sogar als separates Unternehmen vollständig vom Verkauf getrennt ist. Bei Valtra stehen alle Bereiche in engem Kontakt zueinander. Und die Händler werden ermutigt, sich ebenfalls zu beteiligen.

### Kundenbestellsystem und das Unlimited Studio

Der sichtbarste Beweis für die Kundenorientierung von Valtra ist das Kundenauftragssystem, das bereits seit mehr als 20 Jahren besteht. In den letzten Jahren wurde es mit dem Unlimited Studio weiter verfeinert. Dort werden Traktoren nach den Wünschen der Kunden maßgeschneidert angepasst. Außer den Gesetzen der Physik und der Straßenverkehrsordnung gibt es keine Grenzen. •



Das Gebiet im Bohler im Jahr 1962 mit der ursprünglichen Werkstatt links unten.

Das Areal heute: Die Werkstatt ist in den modernen Neubau mit grosser Ausstellungshalle umgezogen.



## Sebastian Müller AG – AGRO Line

# PIONIERGEIST SEIT FAST 100 JAHREN

Vom einstigen Bauernhof zum modernen Betrieb: AGRO Line ist Anlaufstelle für Verkauf, Reparaturen und Service von Traktoren, Landmaschinen und Kommunalfahrzeugen und gehört zum Betonunternehmen Sebastian Müller AG, Produzentin von Betonwaren mit langer Tradition. Beton und Traktoren? Wie das zusammengeht, zeigt die faszinierende Geschichte des Unternehmens.

TEXT ANDRINA GERNER FOTOS ANDRINA GERNER; ZVG SEBASTIAN MÜLLER AG

**A**lles begann 1927 auf einem Bauernhof im Bohler, einem engen Tal, das zur Gemeinde Rickenbach (LU) gehört. Die beiden Brüder **Xaver** und **Blasius Müller** trugen Pioniergeist in sich. Nebst dem Landwirtschaftsbetrieb hatten sie eine eige-

ne Reparaturwerkstatt auf ihrem Hof eingerichtet. Als die beiden dann auf ihrem Land Kies entdeckten und mit der Produktion von Betonröhren begannen, legten sie den Grundstein für das heutige Betonunternehmen im Bohler. Was vom ursprünglichen Landwirtschaftsbetrieb blieb und

bis heute überdauert hat, ist die Traktoren- und Landmaschinenabteilung AGRO Line, welche im Herzen des mittlerweile riesigen Betonproduktionsareals liegt. Das AGRO-Line-Team lässt den Geist der beiden Brüder und ihr Herzblut für die Landwirtschaft weiterleben.

## Vollgas geben für die Kunden

Das Credo der AGRO Line ist denn auch klar und deutlich: Vollgas geben für die Kunden. Produktmanager und Werkstattchef **Cornel Elmiger** weiss genau, worauf es ankommt. Die Kundinnen und Kunden haben hohe Ansprüche an ihre Maschinen: „Ein eng getaktetes Programm, sei es auf dem Hof, den Feldern oder im Forst, erfordern die passenden Traktoren.“

Mit der Valtra-Linie hat AGRO Line das ideale Sortiment, um der Kundschaft ein breites Spektrum an Traktoren für unterschiedliche Einsatzgebiete zu bieten. Ob stufenlos, mit speziellem Lenksystem oder Rückfahrteinrichtung – die Auswahl ist immens. Dies war unter anderem auch der Grund, weshalb die finnische Marke ins Sortiment aufgenommen wurde. Denn bis 1978 wurden im Bohler die Produkte des Schweizer Traktorenbauers Bührer verkauft, danach kam die „Landini-Zeit“, bis der Verkauf der italienischen Traktoren 2009 stagnierte und nach einem neuen Produkt Ausschau gehalten wurde. Ob

Zufall oder Schicksal – zur gleichen Zeit erreichte die AGRO Line eine Kundenanfrage nach stufenlosen Traktoren, die damals gerade neu auf dem Markt kamen. Das Unternehmen konnte in dieser Richtung allerdings noch nichts anbieten – bis zum Entscheid, Valtra als Marke aufzunehmen.

„Das Design gefiel uns, die Qualität überzeugte ebenfalls und für ihre Robustheit sind die Valtra-Traktoren ja bekannt“, so Cornel Elmiger. Mit Valtra hat die AGRO Line die perfekte Ergänzung zu den Grünland-Traktoren der Marke Lindner gefunden.

Heute, 11 Jahre später, hat das Team um Cornel Elmiger bereits 75 Valtra-Traktoren verkauft – die Marke hat also offensichtlich nicht nur AGRO Line, sondern auch die Kunden überzeugt.

Doch bei der AGRO Line stehen nicht die Verkaufszahlen, sondern die Kunden und ihre Tätigkeit im Mittelpunkt. Die Kunden profitieren vom guten Service, den die Werkstatt im Bohler leistet. Denn auch auf Feld und Hof ist das AGRO-Line-Team mit einem Pikett-Dienst

rund um die Uhr für die Anliegen der Kundschaft erreichbar und im Einsatz. Dank dem grossen Ersatzteillager und den Ersatzgerätschaften können Ausfälle überbrückt werden. Das System wurde erst kürzlich mit einem neuen Lagerbewirtschaftungstool optimiert, um noch schneller auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Jährliche Schulungen direkt beim Anbieter gehören bei AGRO Line zum Pflichtprogramm.

„Nur so sind wir stets auf dem neuesten Stand und können unseren Kunden die bestmögliche Beratung und Betreuung bieten“, so **Martin Dörig**, Verkaufsleiter bei AGRO Line.

„Die AGRO-Line-Kundschaft kann sich darauf verlassen, dass jeder Valtra-Traktor in Kombination mit fachmännischer Beratung und einem grossen Angebot an Dienstleistungen ausgeliefert wird.“

## Bodenständige Visionäre

Der Pioniergeist der damaligen Gründer hat den Bohler nie verlassen. So wurde aus Platzgründen im Jahr 2011 eine komplett neue Werkstatt und Ausstellungshalle mit top-moderner Infrastruktur errichtet. Das Team setzt alles daran, langjährige Kundenbeziehungen zu pflegen und aufrecht zu erhalten. Heute beschäftigt die Sebastian Müller AG schweizweit 1200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Landmaschinenbereich arbeiten insgesamt 12 Mitarbeiter. Die regionale Verankerung ist Cornel Elmiger und Martin Dörig sehr wichtig und so bilden sie auch Landmaschinenmechanikerinnen und -mechaniker aus. Trotz der Grösse des Unternehmens spürt man, dass der Bohler seine familiäre und bodenständige Art beibehalten hat. Und so geht die Erfolgsgeschichte weiter – egal, ob die Kunden nun Zement benötigen oder eben einen Traktor kaufen. •



Das Agro-Line-Team, flankiert von Produktmanager Cornel Elmiger (ganz rechts) und Verkaufsleiter Martin Dörig (ganz links).

# KENNEN SIE DIE FRONTPARTIEN DER VERSCHIEDENEN VALTRA BAUREIHEN?

Mal sehen, ob Sie Ihre Valtra Modelle wirklich kennen!

Können Sie sagen, welche Frontpartie zu welcher Baureihe gehört? Das ist gar nicht so einfach, wie Sie vielleicht denken.

**Tipp:** Achten Sie auf die Anzahl der Leuchten, denken Sie an die neuesten Produkteinführungen und achten Sie auch auf die Farben!



# WARME NEUE PRODUKTE UND GESCHENKIDEEN



**HAUSSCHUHE 22,10 €**

Dunkelgraue Hausschuhe für den Innenbereich.

Größen: 40-42 V42803230

43-45 V42803231

46-48 V42803232



**GLÄSER 18,20 €**

Zwei 0,5 Liter-Biergläser in Geschenkverpackung.



**LEBENSMITTEL-THERMOSKANNE 53,70 €**

Fassungsvermögen 710 ml. Edelstahl. Hält Speisen bis zu 9 Stunden warm und bis zu 12 Stunden kalt. Der Deckel kann als Schale verwendet werden.

Diese und viele andere großartige Produkte sind online unter [shop.valtra.com](http://shop.valtra.com) oder bei **Ihrem Valtra Händler vor Ort** erhältlich.

Alle Rechte vorbehalten.

**KAPUZEN-PULLOVER 66,20 €**

V42804302-07

Kapuzenpulli mit Reißverschluss und großen Taschen auf der Vorderseite sowie einer Brusttasche. Elastische Rippenbündchen an Saum und Ärmeln. 20 mm-Reflektoren an den Ärmeln. 100 % Polyester. Größen: S-XXXL

**STRICKJACKE 74 €**

V42804702-07

Seitliche Reißverschlussaschen und Brusttasche. Breiter elastischer Rippenbund an Saum und Ärmeln. Valtra Logodruck auf Vorder- und Rückseite. 100 % Polyester. Größen: S-XXXL



Besuchen Sie uns online: [valtra.de](http://valtra.de)

**Valtra** Modellreihen



**F-Serie**

MODELL	MAX. PS*
F75	75
F85	85
F95	95
F105	105



**A-Serie**

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

Alle Modelle der A-Serie sind mit dem HiTech- (12+12R) Getriebe erhältlich. Die Modelle A75–A95 sind auch mit dem HiTech 2-Getriebe und die Modelle A105–A115 mit dem HiTech 4-Getriebe verfügbar.



**G-Serie**

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

Alle Modelle der G-Serie sind mit dem Lastschaltgetriebe als HiTech, Active und Versu erhältlich.



**T-Serie**

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

Die Modelle der T-Serie sind mit dem Lastschaltgetriebe als HiTech, Active, und Versu erhältlich. Das Stufenlosgetriebe ist für alle Modelle mit Ausnahme T255 verfügbar.



**N-Serie**

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

Die Modelle der N-Serie sind mit dem Lastschaltgetriebe als HiTech, Active und Versu erhältlich oder mit dem Stufenlosgetriebe als Direct.



**S-Serie**

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

\*ISO 14396