N.22 | VINTER 2020

BLUE&YOU



KLAR TIL DET STORE EFTERSYN?

LÆS HVORDAN DU GØR DINE MASKINER PARAT TIL EN NY SÆSON

S.4
NYHEDER

Flere New Holland redskaber i sortimentet og ny mejetærsker lanceret i Danmark

S.6
STORT HØSTTEMA

Fokus på mejetærskere og pressere både før, under og efter sæsonen

S.22
FOKUS PÅ DYNAMIC COMMAND

Læs mere om kundernes erfaring med dobbelt-koblingstransmissionen

www.newholland.dk

Genuine Parts
HIGH PERFORMANCE

NEW HOLLAND AGRICULTURE

PETRONAS

Long life
Maximum
Protection

AMBRA®

Dette er en antifrys-kølervæske koncentrat udviklet af PETRONAS LUBRICANTS til NEW HOLLAND landbrugs- og entreprenørmaskiner. Produktet reducerer dannelsen af aflejringer i kølesystemet og har en forbedret varmeoverførselsevne og korrosionsbeskyttelse. På grund af produktets fantastiske egenskaber har det opnået den o□cielle MAT 3624 godkendelse af New Holland.

www.pli-petronas.com

LEDER

ET SPECIELT ÅR - MED MASSER AF AKTIVITETER

2020 er ved at nærme sig sin afslutning, og det har på mange måder været et meget specielt år, hvor mange ting har skullet gøres på en ny og anderledes måde pga. Covid-19 pandemien. Men New Holland forhandlerne og kunderne har holdt fanen og humøret højt, og har bidraget til at finde nye løsninger på de udfordringer, som vi er blevet sat over for. Det har været en fornøjelse at se kreativiteten hos forhandlerne, som lynhurtigt har tilpasset sig den nye hverdag og f.eks. har etableret drive-in udlevering af reservedele, opdeling af værksteder i zoner, så medarbejderne kan holde den nødvendige afstand og mange andre tiltag.

Når nu det ikke har været muligt at samle kunder til større arrangementer og udstillinger, har vi sammen med New Holland forhandlerne i stedet forsøgt at møde kunderne i marken. Det gør vi jo altid i løbet af høsten, og i år var der særligt fokus på vores 5 demopressere – 1290 High Density, som har kørt over hele landet. Det kan du læse mere om her i magasinet.

I oktober måned har New Holland forhandlerne holdt demoarrangementer i mindre grupper ude i marken, hvor fokus har været på bestselleren T7.270 Auto Command udstyret med plovkontrol, dæktryksregulering og en af de solide New Holland plove. Det kan du også læse mere om inde i magasinet.

Udover disse historier kan du læse mange andre spændende artikler, der går tæt på både vores kunder og forhandlere.

RIGTIG GOD FORNØJELSE!

FLERE NEW HOLLAND REDSKABER I SORTIMENTET 4

NY MEJETÆRSKER LANCERET I DANMARK 5

NEW HOLLAND MEJETÆRSKERNE - FØR, UNDER OG EFTER SÆSONEN 6

UDVIKLINGEN FORTSÆTTER PÅ MEJETÆRSKERNE 8

KUNDEUDTALELSE: “STOR KAPACITET, MINIMUM SPILD OG EN SÆRDELES FIN FÆRDIGVARE” 10

MANGE POSITIVE HISTORIER OM DE NYE NEW HOLLAND BIGBALER 1290 HIGH DENSITY DEMOPRESSERE 12

PRES IKKE MASKINEN FOR HÅRDT 14

GODE DEMODAGE OVER HELE LANDET 16

FÅ DET FULDE UDBYTTE AF DINE MASKINER 18

GODE MASKINER OG ET GODT NABOSKAB ER VEJEN FREM 20

DYNAMIC COMMAND - DEN NYE DOBBELTKOBLINGSTRANSMISSION 22

T5 DYNAMIC COMMAND KØRER OGSÅ DEMO 24

BRUG ALTID EN AUTORISERET FORHANDLER 25

EN KØRENDE KONSULENT BLIVER EN FAMILIÆR RELATION 29

HUSK PÅ TOTALOMKOSTNINGERNE 31

NYE SKÆRPEDE KRAV TIL BREMSER PÅ PÅHÆNGSVOGNE OG REDSKABER 33







PRODUKTNYHEDER

> NY MEJETÆRSKER LANCERET I DANMARK - NEW HOLLAND CROSSOVER HARVESTING: CH7.70 MEJETÆRSKEREN

DET SKER IKKE OFTE, AT DER LANCERES HELT NYE MEJETÆRSKERSERIER MED HELT NYE KONCEPTER HOS NEW HOLLAND. MEN DET ER SKET I ÅR: MED CH7.70 MEJETÆRSKERSERIEN KOMBINERER VI DET BEDSTE FRA DE KONVENTIONELLE MEJETÆRSKERE OG ROTORMASKINERNE.

CH7.70 ligger i mellemklasse rotorsegmentet, som især er interessant for de mellemstore bedrifter på 200 til 400 ha med bredt afgrødesortiment. Det er et segment som i Europa udgør 5-600 nysolgte mejetærskere hvert år, og i Danmark er det omkring 6 til 8 enheder. Så der er helt sikkert et salgspotentiale, særligt



CROSSOVER HARVESTING





> NEW HOLLAND MEJETÆRSKERNE: FØR, UNDER OG EFTER SÆSONEN. SALGET ER KUN STARTEN PÅ ET MANGEÅRIGT SAMARBEJDE MELLEM NEW HOLLAND, FORHANDLER OG LANDMAND.

HOS NEW HOLLAND BETYDER KUNDERNE SELVFØLGELIG ALT, OG DER LAVES HVERT ÅR MANGE TILTAG FOR AT SIKRE, AT VORES HØSTKUNDER ER KLAR TIL DET KORTE VINDUE, HVOR DE SKAL KUNNE UDNYTTE DERES MASKINER PÅ DEN BEDST MULIGE MÅDE – SÅ DE KAN FÅ DET HØJEST MULIGE HØSTUDBYTTE.

Da der er så mange nye egenskaber og funktioner på mejetærskere i dag, skal kunderne selvfølgelig klædes på til at kunne udnytte disse på den bedst mulige måde. De

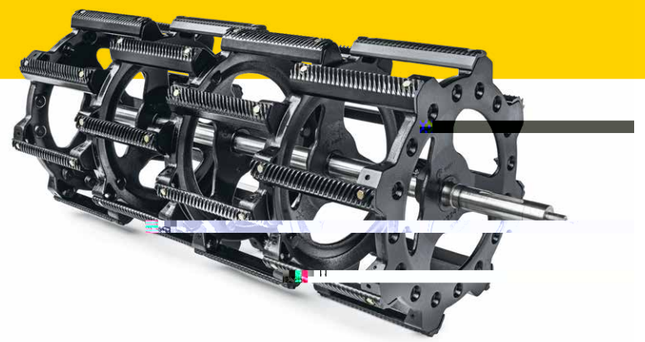








UDVIKLINGEN FORTSÆTTER



TONNY GRØNNE, SALGSCHEF PÅ HØSTMASKINERNE HOS NEW HOLLAND FORTÆLLER, AT FORBEREDELSERNE TIL HØSTSÆSON 2021 SELVFØLGELIG HAR VÆRET I GANG LÆNGE. OG LIGESOM DE SIDSTE MANGE ÅR KOMMER DER SELVFØLGELIG OGSÅ TIL SÆSON 2021 TIL AT SKE SPÆNDENDE TING FRA NEW HOLLANDS SIDE.

"IntelliSense som er New Hollands automatiske optimeringsprogram på CR Revelation mejetærsker serien har virkeligt gjort sit indtog. Alle CR mejetærskerne solgt til sæson 2020 er udstyret med IntelliSense, og det bliver brugt med stor tilfredshed. Selvfølgelig kræver det en del tillid fra føreren at lade systemet tage over og stole på, at den gør det rigtige, men effekten er ikke til komme uden om. Større kapacitet, pænere færdigvare og mindre spild er gennemgående i de tilbagemeldinger, som vi har fået fra kunderne", siger Tonny.

"Landmænd der ellers ikke ville have købt systemet siger efter en sæson, at det ikke må spares væk på den næste CR mejetærsker", fortsætter han.

Til sæson 2021 bliver også tærskebros indstillingen en del af IntelliSense under de valgbare høstparametre. Den indstilles under tærskegraden hård, mellem eller let, hvor der ændres med 4mm pr trin. Vi vil også til sæson 2021 kunne få monteret NIR sensoren på vores CANBUS system og derved kunne samle alle data i IntelliView skærmen og overføre dem tråløst via online telematik.

Ultra Flow tærskecylinder på CX8 mejetærskere

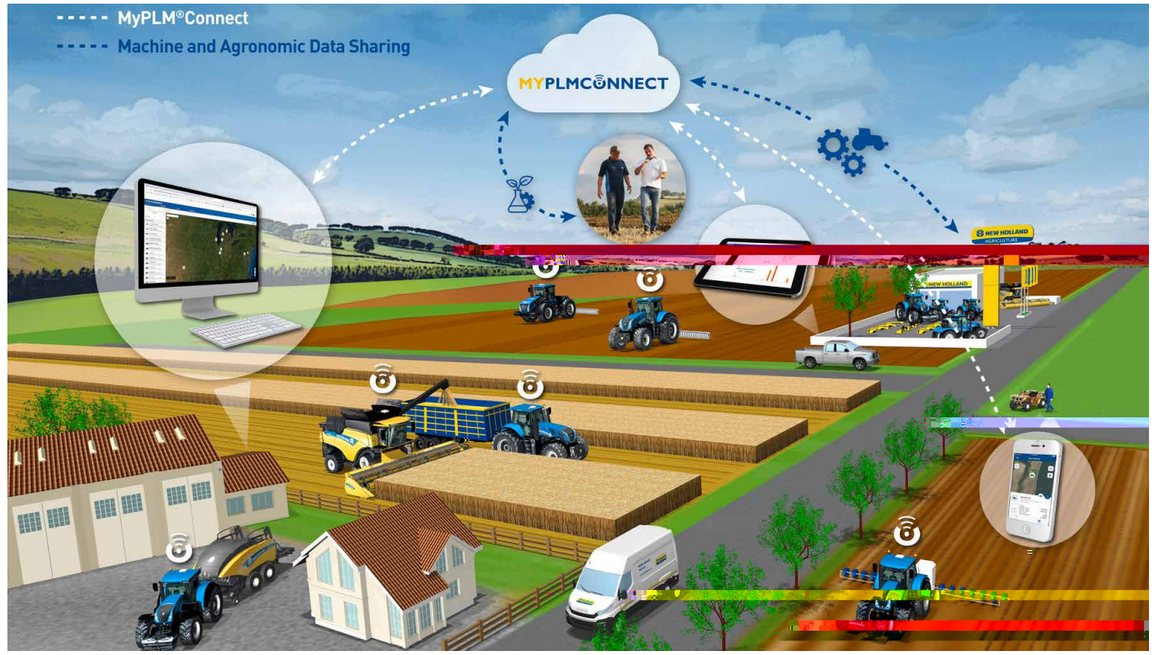
"Høsten 2020 var første sæson, hvor en del landmænd tilvalgte den nye Ultra Flow tærskecylinder til vores CX8 mejetærskere. Dem der har kørt med den, har været imponerede af, hvad effekten af 100 kg større egenvægt og forskudte slagler kan gøre ved en ellers velafprøvet mejetærsker. Ultra Flow giver en mere rolig og jævn gang på tærskeværket, og det er selvfølgelig med til at give tillid til, at mejetærskeren kan endnu mere.

Ultra Flow tærskecylinderen bør fremover altid blive tilvalgt på vores CX8 mejetærskere", siger Tonny Grønne.

Online adgang til data

Sidst men ikke mindst så introduceres til 2021 MyPLM®Connect, som er en ny portal, som danner en online ramme til New Hollands kunder, hvor deres enheder og maskindata kan uploades via telematik og efterbehandles af indehaveren eller evt. af tredjeparts samarbejdspartnere.

På side 18 og 19 her i bladet kan du læse meget mere om MyPLM®Connect.





UDVIDET REKLAMATIONSRET PÅ NEW HOLLAND MEJETÆRSKERE

ALLE MEJETÆRSKERE DER SÆLGES TIL SÆSON 2021 I SERIERNE CR, CX7, CX8 OG CH7 BLIVER FRA NU AF OMFATTET AF EN UDVIDET REKLAMATIONSDÆKNING, SÅ MASKINEN NU OGSÅ ER DÆKKET I ÅR 2 OG 3.

Reklamationsdækningen omfatter som standard de vigtigste komponenter i maskinens drivlinje, motor, efterbehandlingssystem samt udstødningssystem, og kunder har mulighed for at opgradere yderligere.

"Dette tiltag er en del af udviklingen i retning af ikke kun at tilbyde det fysiske produkt, men også en højere grad af sikkerhed og forudsigelighed i forhold til investeringen i en dyr ting som en mejetærsker. Da New Holland i Danmark næsten sælger 100% mejetærskere i den store ende af skalaen, betyder det i virkeligheden, at næsten alle mejetærskerkunderne får glæde af dette tiltag", siger Tonny Grønne afslutningsvist, mens han ser frem til endnu en god slutspurt på salgssiden hen mod årsskiftet.



HØSTTEMA

”STOR KAPACITET, MINIMUM SPILD OG EN SÆRDELES FIN FÆRDIGVARE”

I SLUTNINGEN AF SEPTEMBER EFTER ENDT HØST BESØGTE TONNY GRØNNE FRA NEW HOLLAND TOFTEGAARD VED BRØNDERSLEV FOR SAMMEN MED MARTIN DUNKER, SOM ER DRIFTSLEDER, AT FÅ EN SNAK OM, HVORDAN HØSTSÆSONEN ER GÅET.



Toftegaard dyrker 1.050 hektar landbrug og købte til høsten 2020 en ny CR9.80 mejetærsker med 35 fods Varifeed skærebord. Mejetærskeren blev købt med bælter, fordi jorden er en stiv lerjord, der kan være svær at bunde i, hvis markerne er våde.

Høsten på Toftegaard ved Brønderslev er ifølge Martin Dunker gået godt. Det siger Martin, mens han kigger veltilfreds på den nyerhvervede CR9.80 Revelation mejetærsker. Han er dog lidt ked af, at han ikke lige har haft tid til at få den rengjort før Tonnys besøg. Det skyldes dog kun, at høsten næsten er sprunget lige over i efterårsarbejdet og etableringen af næste års afgrøde. Og derudover er Toftegaard også ved at starte en kvægejendom op med ca. 200 årskøer. ”Så vi ved godt hvad vi skal bruge tiden til”, siger Martin med et stort smil på læben.

Besøget på Toftegaard skal selvfølgelig primært handle om, hvordan den nye CR9.80 mejetærsker har gjort sig, og om Martin er glad for den nye mejetærsker. Han har jo selv sammensat den og valgt udstyr, så han var sikker på, at den passede lige til behovet. Om det så også var tilfældet i marken, skulle vi selvfølgelig høre lidt mere om.

Bælteundervogn

Ved sammensætningen af maskinen blev der lagt særligt vægt på den hydraulisk affjedrede 34” TerraGlide bælteundervogn og store styrehjul – som skulle til for at sikre en stor og god bæreflade. I år har det tilvalg måske ikke haft sin fulde berettigelse, men ikke desto mindre har undervognen imponeret, for som Martin siger: ”Vi åbner stykkerne med 3 omgange i forageren, og vi registrer faktisk ikke. at der køres på tværs af sprøjtesporene”. En anden



MANGE POSITIVE HISTORIER FRA SOMMERENS DEMOER MED DE 5 NEW HOLLAND BIGBALER 1290 HIGH DENSITY PRESSERE

5 HIGH DENSITY DEMOPRESSERE HAR KØRT HOS KUNDER RUNDT I DANMARK I SOMMEREN 2020. DER VAR HØJE FORVENTNINGER TIL DE NYE PRESSERE, OG DET TIL TRODS GIK SOMMERENS DEMO'ER FAKTISK OVER AL FORVENTNING. FEEDBACKEN FRA KUNDERNE HAR VÆRET MEGET POSITIV.

Demopressere i marken trods Covid-19

Covid-19 trak mange spor i foråret, og New Holland blev ramt på den måde, at produktionen i Zedelgem faktisk var lukket i halvanden måned. Det betød, at demopresserne blev forsinkede i produktionen, men det til trods lykkedes det at få produceret og leveret alle 5 danske demopressere inden sæsonen rigtig gik i gang. Heldigvis – for demosæsonen var planlagt, og mange kunder var klar til at prøve de nye High Density pressere i marken.

I denne artikel vil vi fortælle lidt om, hvilke oplevelser og reaktioner vi har fået fra piloterne på presserne gennem sæsonen.





Lækkert design med gode detaljer

Designet af presseren er blevet godt modtaget og fremhævet af flere kunder, som kommer med udtalelser som: "Flot og smart design, der giver god mulighed for adgang til service" og: "Flot maskine som er stor uden at virke klodset". Det glæder selvfølgelig med sådanne kommentarer, men der er også brugt meget tid og mange kræfter på at udvikle presserens design, så det er blevet smart og tager højde for servicetilgangen og den daglige brug.

De fleste testkørere noterede sig også den bløde opstart af presseren samt den hurtige opgearing til driftshastighed. Der er ingen tvivl om at mellem-gearkassen, SmartShift, giver god mening og vil skåne traktorens PTO kobling og afhjælpe enhver opstart.

Et andet af de punkter hvor reaktionerne har været meget positive, er på presserens monitor og brugerfladen, hvor det nye design på IntelliView™ skærmen giver et rigtig godt overblik og hurtig adgang til den rette information.

Det fremhæves også, at kørslen med presseren er overraskende let og nærmest atletisk. Selv ved kørsel med store hjulspor og ujævnheder ruller presseren uhindret og blødt efter traktoren. Det er en af de store fordele ved den hydrauliske undervogn, der både er affjedret og giver plads til en større hjulmontering samt giver masser af plads under presseren til service, eftersyn og ny trådning, skulle man være uheldig.

Fra knastørre til meget fugtige baller

Der blev presset mange forskellige afgrøder lige fra knastør hø til biomasse græs med et særdeles højt fugtindhold. Og der blev presset ganske almindeligt byg- og hvedehalm med en variation på 8-18% vand, hvilket nok er retvisende for den tørre høst, som vi har haft i år. Ikke desto mindre blev der presset halm med en høj kapacitet – på helt op til 60 tons i timen et enkelt sted. Ellers lå presserne på 30 til 40 tons i timen.

Densitet og ballevægt var ikke altid til at få bekræftet, da mange demokunder ikke ønskede at få for tunge baller til strøelse, men generelt fik vi konstateret, at presseren er en ægte High Density presser, der sagtens kan lave baller i den gode ende af HD-segmentet – på 500-600 kg.

Ingen garnrester takket være LoopMaster systemet

Der kom rigtig mange positive tilbagemeldinger på LoopMaster knytterne, hvor folk bed mærke i, at 6 bånd godt kan holde på selv meget tunge og våde biomasse-baller.

Og så er det jo bare skønt at se, at vi slipper for alle garnstumperne i marken, langs vejen og i foderet. Det giver god samvittighed – både over for miljøet og for dyrene.....!

LOOPMASTER

Flotte og ensartede baller

Til slutproduktet fra presseren – de færdigpressede baller. Her fik vi tilbagemeldinger som: "God ensartethed på både komprimering, ballefyldning samt ballelængde" og: "Flot ensartethed på ballelængde. Lige ender, glatte sider".

De udtalelser tyder på, at der har været dygtige piloter på demopresserne, og at maskinen faktisk er ret nem at køre efter en kort instruktion og et par timers demokørsel.

Fra de få som faktisk brugte rotorsnitteren med alle 29 knive var man overrasket over kvaliteten og effekten af de kun 29 knive, hvor vi er fuldt på højde med andre systemer med mange flere knive.

Daniel fra Nielsens Maskinstation var en af dem, der prøvede en HD presser i sæsonen.

Han siger blandt andet:
"Jeg var meget tilfreds med presseren. Jeg kan presse samme kg i ballerne med den her maskine som jeg kan med 120x120 presserne, som jeg har 3 af."



BIGBALER 1290 HIGH DENSITY ER DEN STORE TEST- OG PRISVINDER!

Det frant .

Materiel AGRICOLE MAGAZINE

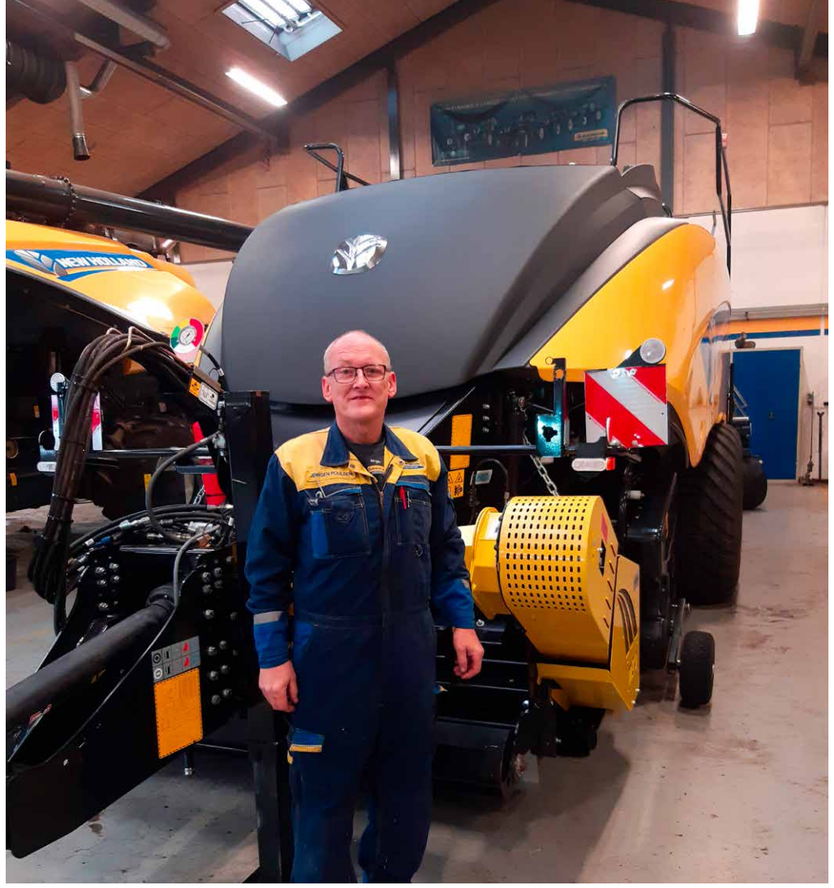
MACHINE OF THE YEAR 2020 tractica

AGRI TECHNICA 2019 INNOVATION AWARD

ZILVEREN NAAR • EPLUARGENT AGRIBEX 2019

> PRES IKKE MASKINEN FOR HÅRDT

NÅR MAN KØRER NED AD VIBORGVEJ I HOLSTEBRO, ER MASKINFORRETNINGEN ANKER BJERRE IKKE TIL AT UNDGÅ AT SE. DE MANGE BLÅ TRAKTORER OG DE TRE FLAGSTÆNGER MED BLÅ OG GULE VEJENDE FLAG FANGER HURTIGT ØJET. ENHVER NEW HOLLAND ENTUSIAST VIL ØJEBLIKKELIGT FÅ LYST TIL AT SLÅ ET SVING IND FORBI. PÅ VÆRKSTEDET HOS ANKER BJERRE FINDER VI EN PRESSER, DER ER FORBI TIL DET ÅRLIGE SERVICE, OG VI MØDER TEKNIKEREN JØRGEN POULSEN TIL EN SNAK OM VIGTIGHEDEN AF SERVICEN.





Når man først er igennem den store butik hos Anker Bjerre, som rummer alt hvad hjertet begærer, kommer man ud til det store værksted. Her er højt til loftet og store porte, som lader selv de mest voluminøse maskiner komme indenfor. Ved en New Holland storballepresser finder vi Jørgen. Jørgen er tekniker og har ansvaret for service og reparation af pressere. Han er derfor den helt rette mand at tale med, hvis man - som vi - gerne vil vide mere om, hvorfor det er vigtigt at servicere sin presser.

Eftersynet er og bliver vigtigt

Vi er heldige at fange Jørgen på værkstedet, for hovedsageligt kører han ud til kunderne for at hjælpe dem der, hvor arbejdet foregår. Jørgens rejse i det spændende presser-univers startede da han kom til Anker Bjerre i 1994. Han er en mand med mange års erfaring, og han ved derfor med sikkerhed, at de pressere han har til eftersyn med garanti også er dem, som i løbet af sæsonen oplever færrest problemer. Budskabet er derfor klart og tydeligt: Få efterset din presser. Der findes ingen tommelfingerregel for, hvornår det er tid til at sende presseren til service, og derfor ser Jørgen en tendens til, at kunderne springer servicen over, hvis presseren har kørt godt i løbet af sæsonen. Jørgens råd er derfor: Hellere få efterset presseren hvert andet år, end slet ikke.

Det er det ikke værd!



> GODE DEMODAGE OVER HELE LANDET

LUGTEN AF NYPLØJET JORD OG EN RISTET PØLSE KAN I PRINCIPPET IKKE GENFORTÆLLES – DET SKAL OPLEVES! HER FÅR DU DOG ALLIGEVEL EN LILLE GENFORTÆLLING OM DE DEMOARRANGEMENTER, SOM NEW HOLLAND FORHANDLERNE HOLDT RUNDT OMKRING I LANDET I OKTOBER MÅNED I ÅR.

I hele oktober måned var de danske New Holland forhandlere aktive med demodage i marken, hvor New Holland traktorer, entreprenørmaskiner og redskaber blev fremvist og demonstreret for interesserede kunder.

I en tid hvor den ene udstilling efter den anden er blevet aflyst eller udskudt, har de lokale demodage været lyspunkter, der minder os alle om, at behovet for at se / opleve nye maskiner sammen med andre landmænd og med sin lokale New Holland forhandler i høj grad skaber værdi, og at det slet ikke er det samme at se produkterne på en hjemmeside. Det gælder i den grad lugten af nypløjet jord og en ristet pølse.

Alle arrangementer blev selvfølgelig afholdt med hensyntagen til de gældende Covid-19 restriktioner, og der var mundbind og håndsprit i lange baner.

En T7.270 Auto Command med det hele – tak!

Stjernen på demodagene har været New Hollands bedst sælgende traktormodel T7.270 Auto Command, der har været i marken udstyret med lufttryksregulering fra kabinen, plovkontrolsystem og fuld Telematics- og dataoverførselspakke til markdata. Traktorens kombination af egenvægt, motoreffekt og alsidighed rammer plet i forhold til de professionelle danske landmænd.

Det eneste der er foran en New Holland plov er traktoren!

New Hollands T7.270 Auto Command kørte demo med den 5 furede variable liftplov PXVH5. PX plovserien er den absolut kraftigste New Holland plovserie med en rammehøjde på 80 cm, stor frihøjde og afstand mellem åsene på 100 cm, så der kan virkelig komme noget materiale igennem den.

Til demonstrationerne var den udstyret med plovkontrol-system, der blandt andet har til opgave at styre plovens pløjebredde, så man kan pløje hen mod et markskel i den anden side af marken og ende med at lave et lige træk i stedet for en masse kiler, som man skal slutte af med at køre på tværs af.

Plovkontrolsystemet arbejder problemfrit sammen med traktoren og bliver vist / styret via traktorens IntelliView skærm under kørslen.





Lufttryksregulering – hvorfor det?

Lufttryksreguleringen giver frihed til at køre med et højt lufttryk ved vejkørsel, så dækkene skånes – ikke mindst hvis man kører med tunge liftophængte redskaber. Man har så den store fordel, at man kan sænke lufttrykket, når man kører i marken og gerne vil reducere marktrykket i jordens øverste lag og samtidig øge trækkraften ved at sænke hjulslippet. Brændstofforbruget såvel som dækslid reduceres både ved vejkørsel og markkørsel, når man kan tilpasse lufttrykket.

Hvis du kan lidt tysk og har lyst til at se en video om, hvordan dæktryksreguleringen fungerer, så scan QR koden her og bliv klogere:



Philip Højer, salgsansvarlig for New Holland redskaberne





Telematics til landbruget – vi ved da godt hvilken mark vi kører i...?

I forbindelse med demonstrationerne blev Telematics og altså data fra traktoren demonstreret live på en tv-skærm. En ting er at vise hvor på landkortet traktoren er, men med oplysninger omkring brændstofforbrug og andre tekniske data kan driftslederen via telematics følge med hjemme fra kontoret. Til demonstrationerne blev det vist på en tv-skærm.

Via telematics kan der sættes grænseværdier op, så man kan overvåge f.eks. hvornår traktoren skal have diesel eller om kølevandstemperaturen er for høj. Og via kundeportalen MyNewHolland kan man som kunde invitere forhandleren til (via MyPLM®Connect,) at kunne se bedriftens park af New Holland maskiner. Den montør der skal tilse en traktor kan lokalisere nøjagtigt, hvor den befinder sig og endvidere se udvalgte data fra traktoren, inden han kører ud til den. Også serviceintervallerne kan man med fordel lade forhandleren følge med i – så kan der proaktivt bestilles dele til serviceeftersyn, og der kan bookes montørtid.

Trådløs dataoverførsel fra kontoret til traktoren i marken – nemt og tidsbesparende.

På demodagene blev det demonstreret, at man via MyPLM®Connect, i kundeportalen MyNewHolland, kan sende data mellem traktor og kontoret og omvendt. Det vil sige, at selvom et USB-stik stadigvæk også er en mulighed, så kan man altså trådløst og rigtig nemt sende markdata til en traktor, når man sidder på kontoret. Det giver den frihed, at man ikke skal have klargjort et USB-stik inden traktorføreren forlader maskinhuset, og det skal heller ikke køres ud til ham i løbet af dagen, så det er også tidsbesparende.

Læs mere om MyPLM®Connect og MyNewHolland på næste side, hvor det er forklaret i flere detaljer.

"DEJLIGT AT VÆRE I MARKEN"

"Nu hvor vi ikke kommer på udstillinger lige foreløbig, så ville vi gerne ud og møde kunderne på en anden måde. Så sammen med vores dygtige forhandlere har vi holdt demodage fra Brønderslev i nord til Maribo i det sydlige Danmark. Og det har bare været godt at møde kunderne i marken", siger Svend Olesen, distriktschef for New Holland traktorer.

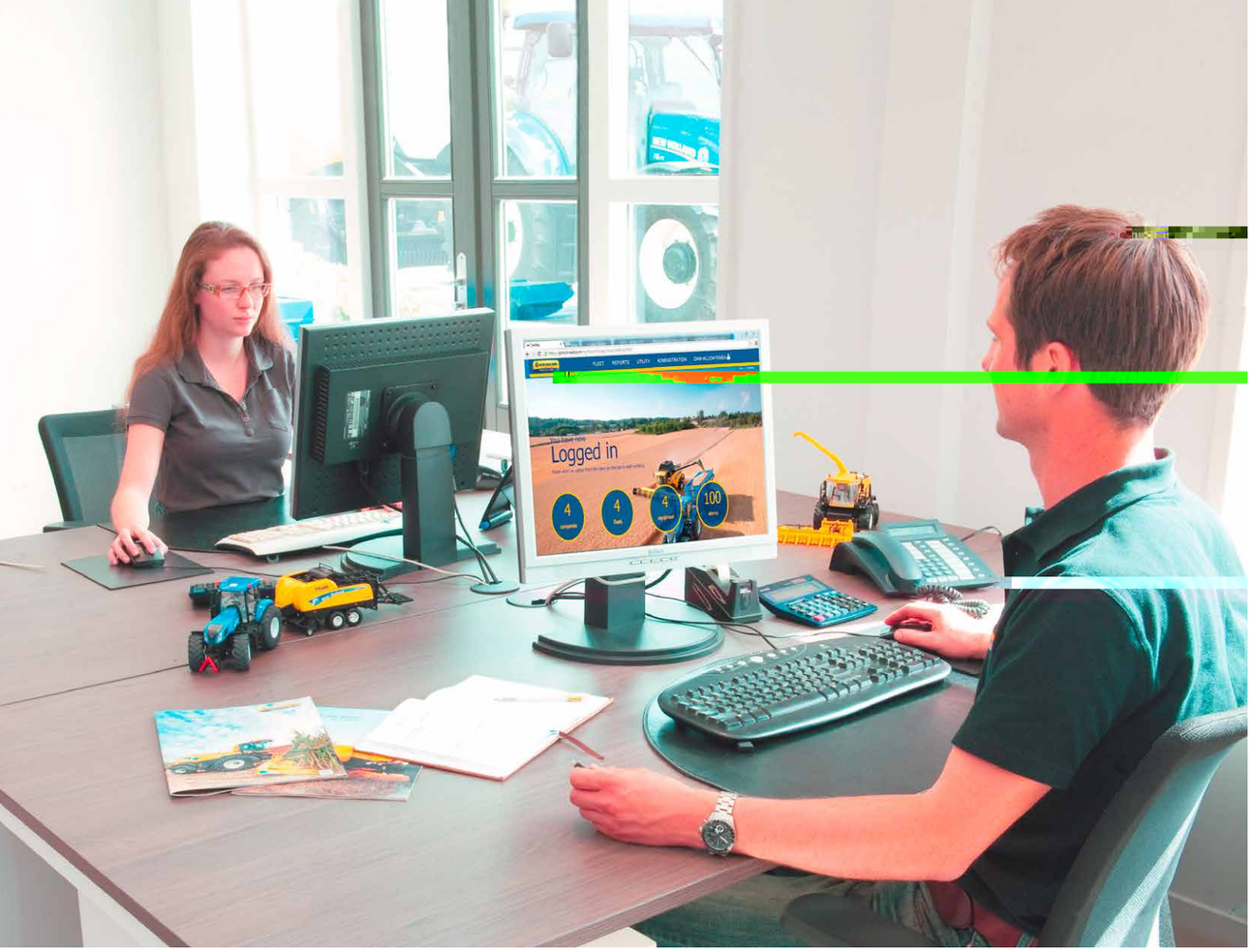


Svend Olesen

Han bliver suppleret af kollegaen Finn Laursen, der tilføjer: *"Forhandlerne har virkelig gjort noget ud af det, og demo'erne har været godt besøgt. Mange af kunderne har været overraskede over at se MyPLM portalen i brug – de har været meget positivt overraskede over, hvor meget man kan via denne platform. Når vi mødes i marken giver det bare nogle gode snakke om maskiner og teknik – og om alt muligt andet, og det skal der sandelig også være plads til".*

Philip Højer, som er salgsansvarlig for New Holland redskaberne har også været glad for at være mange dage i marken i oktober måned:
"Det er ikke så tit, vi får mulighed for at møde kunderne i marken, mens vi kan vise vores New Holland redskaber. Plovene arbejder perfekt, og det har været en fornøjelse at pløje i forskellige jordtyper ved de mange demoarrangementer over hele landet. Særlig interesse har der været for plovkontrolsystemet, som kontinuerligt arbejder på at indrette arbejdsbredden, så pløjearbejdet kan afsluttes – næsten eller helt uden kiler. Tilmed kører systemet på traktorens egen skærm, hvilket letter arbejdet og omkostningen".





FÅ DET FULDE UDBYTTE AF DINE MASKINER

INTELLIGENT LANDBRUG ER FREMTIDEN. DET INTELLIGENTE LIGGER I AT UDNYTTE DE DATA SOM MASKINERNE GENERER TIL FULDE, FOR PÅ DEN MÅDE HELE TIDEN AT UDVIKLE LANDBRUGET. MYNEWHOLLAND ER EN BRUGERPORTAL, DER SKABER DET IDEELLE OVERBLIK OVER ALLE DINE MASKINER, OG DEN DATA DE GENERERER. LÆS MED FOR AT FÅ ET INDBLIK I, HVORDAN DU KAN BRUGE DE FORSKELLIGE DATA TIL AT OPTIMERE DIN DRIFT.

Det forkromede overblik

MyNewHolland er en brugerportal, hvor det er muligt for dig som kunde at samle hele din New Holland maskinpark – lige fra dine traktorer, høstmaskiner, redskaber og PLM komponenter, til dine abonnementer. Herudover finder du i MyNewHolland instruktionsbøger der passer til din maskine, og samtidig har du mulighed for at knytte dine maskiner til én bestemt eller flere forskellige forhandlere.

Har du telematik på dine traktorer og mejetærskere, har du alverdens muligheder for at bruge MyNewHolland. Løsningen har mulighed for at generere helt præcise detaljer om hver enkelt maskine, som f.eks. brændstofforbrug og antal kørte timer.

En online værktøjskasse

På MyNewHolland portalen finder du en værktøjskasse, som indeholder alle relevante links. Her finder du bl.a. link til at sætte din konto op, dvs. tilføje alle maskiner samt sætte medarbejderne op. Her definerer du også, hvem der skal have adgang til hvilke data. Værktøjskassen indeholder også et direkte link til reservedelskataloget og et link til MyPLM®Connect, som er systemets datahåndtering.

MyPLM®Connect

MyPLM®Connect er kort fortalt et system til overvågning af hele din maskinpark, og det er her det bliver rigtig interessant, især hvis dine enheder er udstyret med telematik. MyPLM®Connect er opdelt i tre dele; landbrugs-, flåde- og datadelen.

Landbrugsdelen

I landbrugsdelen er der mulighed for at overvåge alle de agronomiske data, som dine enheder genererer.

Du kan behandle alle de indsamlede data fra systemet, og foretager du ændringer, kan du sende ændringerne til de enheder der har telematik. Maskinen vil modtage ændringerne efter få sekunder.

De ændringer der eksempelvis kan foretages i systemet, kan være ændringer i kortet over de marker traktorerne kører på. Kører en traktor for første gang på en ny mark, optegner den markens omgangskreds og køresporene. Traktoren sender markkortet hjem til kontoret, og herfra er det muligt at videresende det til en anden traktor, der senere skal køre på samme mark eller at ændre i både kortet og sporene, hvis man eksempelvis vil have en traktor til kun at køre på den ene del af marken.

Inden du skal i marken kan du planlægge dit arbejde ved at tegne markerne og sporene ind. Det er også muligt at bruge vejrtjenesten, for at se vejrudsigten eller tjekke nedbør fra de sidste 24 timer. Informationerne giver det ideelle udgangspunkt for at beslutte, om du eksempelvis skal begynde at så eller ej.

Efter arbejdet i marken er det muligt at se nærmere på udbyttekortet. Har du eksempelvis kørt og høstet, har mejetærskeren genereret en masse data. Farverne på kortet over marken viser høstudbyttet – jo mere mørkeblå farven er, jo højere er høstudbyttet. Den røde farve indikerer, at høstudbyttet ikke har været optimalt. Disse data er ideelle til at se, hvordan høsten kan optimeres, så du kan få det højest mulige udbytte af marken. Ud fra informationerne kan du bl.a. overveje, hvordan din gødning skal fordeles.

Datadelen

I denne del af systemet kan du administrere dine data. Du har mulighed for at gå ind og vælge præcis hvilke informationer, som du vil dele med tredjepart som f.eks. en forhandler, en kollega eller en maskinrådgiver. Har du givet din forhandler adgang til dataene på dine maskiner, er det muligt for forhandleren at fejlsøge på maskinen fra distancen, hvis du oplever problemer med den. Dette sparer både din og forhandlerens tid.

Flådedelen

I denne del af MyPLM®Connect har du mulighed for at kommunikere med de maskiner der har telematik. Du kan se en oversigt over hvor mange timer maskinen har været i brug, og hvad den har været brugt til de sidste 7 dage. Farverne indikerer om maskinen har kørt i tomgang, kørt i marken, kørt på landevej eller arbejdet. Du kan analysere på mere end 40 forskellige parametre, der er udlæst af maskinen - herunder eksempelvis brændstofforbrug og hjulslipsprocent.

Som driftsleder kan du have en hel flåde linket op i systemet, og herigennem får du mulighed for at kommunikere med maskinerne i marken. Du kan i systemet aflæse, hvor meget diesel der er tilbage i tanken på maskinerne, og hvor de befinder sig henne. Du kan herefter nemt og hurtigt lægge en plan for, i hvilken rækkefølge du skal rundt og tanke maskinerne.

Har du to ens traktorer kørende i marken, som laver samme arbejdsopgave, kan du bruge dataene til at sammenligne maskinerne og herigennem optimere driften. Kører de begge og pløjer, er det muligt at se på dataene, om der er forskel i både den dybde, som de pløjer med og i brændstofforbruget. Hvis der er en forskel på de to tal, kan det være en indikation på, at de to piloter, som egentlig laver samme arbejdsopgave, betjener maskinerne forskelligt. Som driftsleder har du mulighed for at handle på dette og instruere piloterne, så de kører maskinerne, som du ønsker.

Kom godt i gang

Det er muligt at benytte MyNewHolland uden at have maskiner med telematik, men det forudsætter, at du manuelt opdaterer og flytter data. Det kan du gøre ved at uploade dine agronomiske data med et USB-stik.

MyNewHolland systemet findes på mynewholland.com, men kan også downloades som App i både Appstore og Google Play. Som kunde kan du selv gå ind og oprette en gratis konto, hvor du med serienummeret selv kan indtaste dine maskiner. Dog forudsætter optimal brug af MyNewHolland, at dine maskiner er udstyret med telematik, som du kan få eftermonteret hos din lokale New Holland forhandler. Har du spørgsmål eller behøver du hjælp, så er din lokale forhandler altid klar til at hjælpe dig godt i gang med brugen af MyNewHolland.



GODE MASKINER OG ET GODT NABOSKAB ER VEJEN FREM

LAD DIG IKKE SNYDE AF NAVNET – DER ER BESTEMT IKKE NOGET GAMMELT OVER I/S GAMMELGAARD. DE BLÅ MASKINER SKINNER NYE OG FLOTTE, OG GAMMELGAARDS TILGANG TIL LANDBRUGET ER NUTIDIG OG GENNEMTÆNKT. GAMMELGAARD ER EN VIRKSOMHED I RIVENDE UDVIKLING, OG VI MØDER ALLAN OG JENS GAMMELGAARD TIL EN SNAK OM DE BLÅ MASKINER, DERES SAMARBEJDE MED NEW HOLLAND FORHANDLEREN SP MASKINER OG HVORDAN DE MED KOMMUNIKATION FORENER LAND OG BY.

Selvom det smådrypper og efterårsvejret er halvkoldt, møder Jens Gammelgaard os smilende, da vi parkerer bilen på gårdspladsen. Han siger, at det er hurtigst, hvis vi kører i bil om bagved til maskinhuset – køreturen vidner om landbrugets store størrelse. Ved maskinhuset møder vi sønnen Allan Gammelgaard, som sammen med Jens driver I/S Gammelgaard.

I/S Gammelgaard er en familiedreven landbrugsvirksomhed, som driver griseproduktion og planteavl i Østjylland, sydøst for Odder. I/S Gammelgaard blev stiftet i 2007 men stammer helt tilbage fra 1979, hvor grundstenen i virksomheden blev lagt, da Jens og hans kone Susanne købte gården og de dengang tilhørende 18 hektar. Gården er siden vokset gevaldigt, og i dag har gården 1250 søer, og driver 600 hektar planteavl - hovedsageligt hvede, byg og raps.

Som far, så søn

Der har været et løbende generationsskifte på gården fra første til anden generation. Pr. 1. januar 2021 vil Allan og hans kone Lone endeligt have overtaget hele virksomheden. På gården er der 12 ansatte, udover de fire ejere. Lone beskæftiger sig med administration, bogholderi og medarbejderhåndtering, og Susanne tager sig af al forplejning.

En blå hær

Det er med sikkerhed ikke alle maskinerne, der kan stå i det ellers meget store maskinhus, hvor vi står i ly for regnen, for på Gammelgaard er maskinparken stor. Gården har blandt andet tre T7'ere og en CR 10.90 mejetærsker. Når markbruget vokser, er der brug for nye kræfter, og derfor venter både Allan og Jens spændt på den nye T8'er, der er på vej.

Blåt blod i årene

"Jeg har altid kørt blåt", siger Jens grinende og pointerer, at han er rigtig glad for New Holland. Det må Allan have arvet – i hvert fald er de begge begejstrede, når vi begynder at tale om de blå og gule maskiner. Allan fremhæver, at kabinerne i maskinerne er behagelige at sidde mange timer i, bl.a. fordi de er godt affjedret. Genkendelsesglæden er også stor, da terminalen og armlænet i maskinerne er opbygget fuldstændig ens, uanset hvilken blå maskine du sætter dig op i. Det gør det enormt nemt for medarbejderne at skifte imellem de forskellige maskiner. Trætheden ved brug af maskinerne melder sig langt fra ligeså hurtigt, som da de kørte med de ældre maskiner.

30% besparelse på brændstoffet

Den senest ankomne T7.315'er er både Allan og Jens begejstrede for, og de siger begge i kor, at de har haft en brændstofbesparelse på 30% i forhold til den tidligere traktor. Den helt store besparelse opnås, når traktoren læsser, for der kører den i tomgang modsat den tidligere traktor der kørte med 1300 – 1500 omdrejninger.

God service fra SP Maskiner

Jens fortæller, at de i mange år har handlet hos SP Maskiner i Skanderborg, og at de er ligeså glade for samarbejdet med dem som de er for selve maskinerne. Hos SP Maskiner oplever Allan og Jens en enormt god service. Der er altid hjælp at hente, når de ringer til SP Maskiner.

Selvom de hos Gammelgaard er fingernemme skifter de kun selv olie på maskinerne, for som Jens grinende siger: "Maskinerne er ikke ligesom i gamle dage, i dag er de meget tekniske - så nu piller vi ikke ved andet end filterolien". Service og reparationer står SP Maskiner for, og de kommer også gerne til Gammelgaard og klarer småfejl i maskinhuset. Allan og Jens er enige om, at der heldigvis og kun yderst sjældent er problemer med deres maskiner – de er meget driftssikre.

Gode finansieringsmuligheder

Afslutningsvis fortæller Allan og Jens, at de er glade for de finansieringsløsninger, som New Holland tilbyder ved køb af nye maskiner. En ny traktor eller mejetærsker er en stor investering, og det er rart at få fordelt udgifterne ud over flere år.



Jens og Allan Gammelgaard

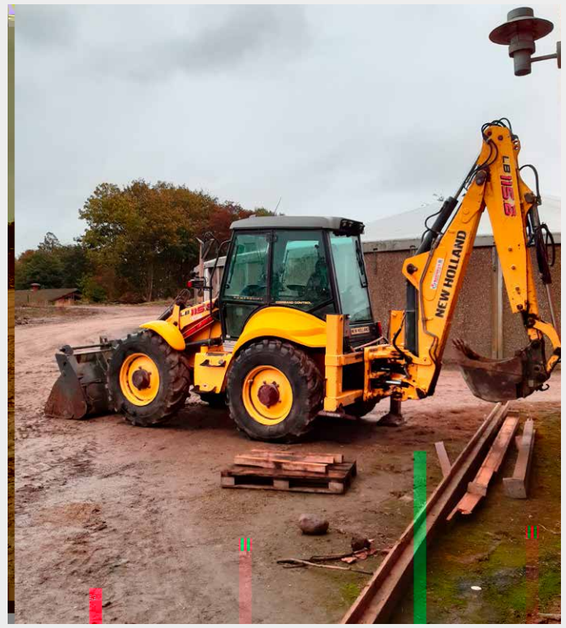
Godt naboskab

På Gammelgaard gør de en dyd ud af at være i tæt kontakt med lokalsamfundet. Den gode dialog mellem land og by finder bl.a. sted på Gammelgaards hjemme- og Facebookside. På deres Facebookside skriver de altid, når sæsonen starter, og de opfordrer lokalsamfundet til at fortælle om eventuelle hensyn, som de bør tage under høsten. Og så giver de altid glædeligt en tur i de store maskiner.

På Gammelgaards Facebookside havde de i foråret skrevet, at de havde indkøbt en ny traktor – en T7.315, og at den ville larme markant mindre end de tidligere traktorer. En nabo vendte tilbage og sagde, at de slet ikke hørte traktoren, så i højsæsonen kunne naboerne sove uforstyrret hele natten. Det er samtidig et stort plus med motorbremsen, da sliddet på traktor- og trailerbremse minimeres.


En CR10.90 er ogs blandt maskinerne p Gammelgaard


Jens Gammelgaard som sammen med sin kone Susanne købte g rden tilbage i 1979



En af de populære New Holland rendegravere er ogs blandt maskinerne hos Gammelgaard

Jeppe og Peter Larsen, Lundby: "Med den nye traktor her har vi fået en helt ny virkelighed"

Peter og Jeppe Larsen står foran deres T6.175 Dynamic Command. Solen skinner, og de er begge iført shorts og t-shirt som passer godt til det varme vejr. Bag traktoren anes den påhægtede vogn med den 8,5 tons tunge gravemaskine

Peter driver sammen med sin kone Bodil entreprenørfirmaet K.E.S. Køng Aps, der i daglig tale bliver kaldt Kloakrotte. Deres søn Jeppe er under uddannelse og hjælper til i virksomheden så meget han har mulighed for. Derudover er der 12 ansatte i virksomheden, der primært beskæftiger sig med at anlægge kloakker.

Behagelig kørsel

Peter nikker mod traktoren, de står foran og fortæller, at de primært bruger den til at flytte grus, jord og deres gravemaskine med. Jeppe der gerne kører traktoren, fortæller at den nye gearkasse har givet en meget roligere kørsel: "Den nye Dynamic Command har nogle meget blødere skift, end vi oplevede med vores gamle TM190 traktor. Det giver nogle meget bedre kørselsforhold ".

Jeppe fortsætter: "Dynamic Command har en kickdown funktion, der gør, at når man fx skal accelerere ud af en rundkørsel, så gearer den ned for at optimere omdrejningerne i forhold til accelerationerne.

Det er lækkert. Og det er også dejligt at



Jeppe og Peter Larsen

køre med Dynamic start og stop, fordi den selv kobler ud, når man bremser". Bodil der tager sig af virksomhedens regnskaber, kan også godt lide at køre traktor. Hun har dog endnu ikke kørt den nye T6'er, men hun har siddet ved siden af, og hun synes man sidder rigtig godt på passagersædet.

Halvering af brændstofforbruget

Peter fortæller, at de inden erhvervelsen af den nye traktor havde en ældre TM190, som de også var meget glade for. Dog overbeviste Steen, som er sælger hos Johannes Mertz dem om, at de skulle kaste et blik på deres brændstoføkonomi, for der ville altså være penge at spare. Og det er ikke løgn: Samlet er brændstofforbruget halveret i forhold til, da de kørte med deres tidligere traktor. Peter afslutter: "Og jeg må sige, at efter vi har fået den nye traktor med ny gearkasse, har vi fået en helt anden virkelighed".

KRISTIAN KJÆRSIG, KIBÆK: "GEARSKIFTET GØR TRAKTOREN UNIK"

Smilende kommer Kristian Kjærsig ned fra sin 6 cylindrede T6.180 Dynamic Command, og hans hund løber ham logrende i møde. Kristian fik leveret traktoren i foråret 2020, og da Blue & You besøgte ham i starten af september havde den allerede kørt 650 timer. Inden købet af T6'eren var Kristian rigtig glad for sin TM150 og han var derfor i tvivl, om der fandtes et ligeså godt alternativ, der kunne erstatte denne: "Vi var lidt bange for, om vi kunne finde noget, der kunne være endnu bedre – men det har vi fundet! Dejligt gearskift, både når vi læsser, men også når vi arbejder med andre opgaver".

En alt i én løsning

Kristian driver et landbrug ved Kibæk i Midtjylland, hvor han har ca. 220 køer, og traktoren er derfor i arbejde hver dag, når køerne skal fodres, hvor den er sat på foderblanderen. Her er Kristian især glad for det nemme gearskift: "Når vi kører og læsser fodervognen hver dag, så har traktoren den fantastiske funktion, at når man træder på bremsen, så kobler den ud samtidigt med at den holder stille. Så kan man skifte retning til bagud og få læsset af," fortæller Kristian og fortsætter: "Når man kører ind i stakken, så er det nemt at træde på bremsen. Så du har styr på det – der er ikke noget med, at du både skal træde på koblingen og bremsen – du har det hele i ét!".

Et gear ned, men stadig den fulde effekt

På landbruget driver Kristian selv omkring 200 hektar markbrug. Herudover er han del af et maskinfællesskab med to andre landbrug i området, hvor de hjælper hinanden med forskellige opgaver, og Kristian pløjer derfor i alt omkring 600 hektar om året. Kristian har derfor brug for en traktor der virkelig kan tage fat: "Vi har kørt med denne traktor, og når det er svært og trangt at køre, så gearer vi bare en tak ned og så har den stadigvæk den fulde effekt hele tiden – den kører rigtig godt", siger han.

Udover at benytte traktoren til fodring af hans dyr og til pløjning, har han også kørt korn fra markerne i løbet af høsten. Især at traktoren selv gearer ned, synes Kristian, i denne henseende er en god funktion: "I høsten kørte vi med kornvognen, og når man skal sætte i gang ved et vejkryds, så har traktoren den her rigtig fine kickdown funktion, hvor den selv gearer et gear ned for at komme hurtigt op i fart. Det synes vi også er en god funktion."

En unik oplevelse

Kristian sidder i førerhuset. Han kigger



Hunden følger trofast efter Kristian, hvorend han g r og kører og er straks klar, n r der er selskab



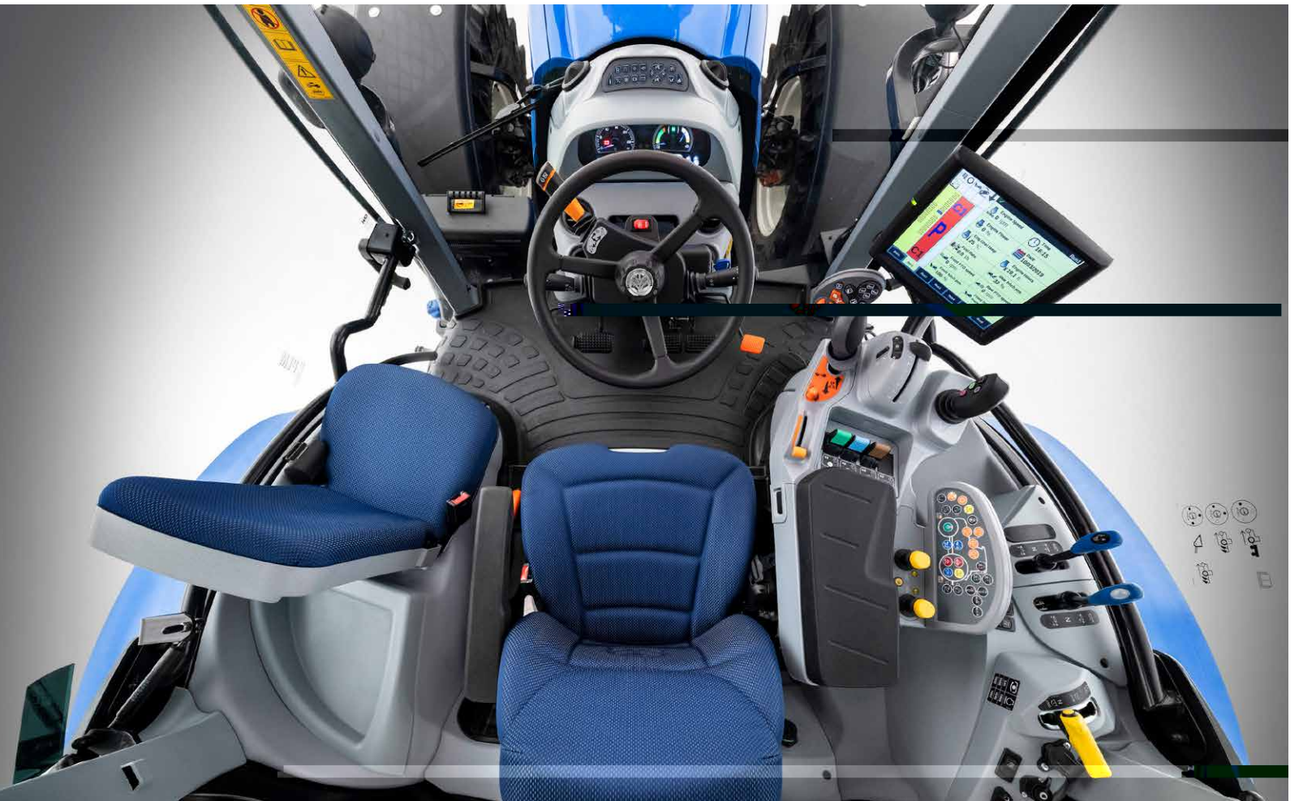
Kristian Kjærsig

T5 DYNAMIC COMMAND KØRER OGSÅ DEMO

T5 DYNAMIC COMMAND BLEV LANCERET PÅ AGRITECHNICA I NOVEMBER 2019, OG MED FLERE DEMOENHEDER I DANMARK HAR MANGE INTERESSEREDE LANDMÆND OG KOMMUNER ALLEREDE FÅET GODT INDTRYK









Brian Jørgensen





BRUG ALTID EN AUTORISERET FORHANDLER

FORDELENE VED AT KØRE DIN MASKINE TIL EN AUTORISERET FORHANDLER ER IKKE TIL AT OVERSE. BLUE & YOU-REDAKTIONEN HAR MØDT DEN KOMPETENTE MONTØR HANS CHRISTIAN HANSEN HOS SIVERTSEN I ROSKILDE TIL EN SNAK OM VIGTIGHEDEN AF AT BRUGE ET AUTORISERET VÆRKSTED, BL.A. I FORBINDELSE MED VINTERSERVICEN.

Der er stor aktivitet hos Sivertsen i Roskilde den efterårsdag, hvor Blue & You-redaktionen kommer forbi til et besøg. Vi går igennem den store butik og ender ude på værkstedet. Her er et væld af store blå maskiner, nogle mere skilt ad end andre, der hver især bliver serviceret på den ene eller anden måde. Det er tydeligt at mærke, at der er en god stemning blandt de ansatte hos Sivertsen, tonen er glad og munter. Blandt de store maskiner møder vi Hans Christian – bedre kendt som "Hønse", - et kælenavn der stammer helt tilbage fra, da Hans Christian var barn.

Hønse arbejder normalt som udekørende montør, men i vinterhalvåret er der mere stille i marken, og han er derfor for det meste at finde på værkstedet. "Tiden går", siger Hønse med et smil og fortæller, at han har arbejdet hos Sivertsen siden 2003.

Før han startede hos Sivertsen, har han mange års erfaring fra bl.a. udlandet. Hønse har altid været interesseret i traktorer, men i tidernes morgen startede han faktisk med at arbejde med entreprenørmaskiner.

Alle dele af maskinen bliver serviceret

Blandt mange andre store blå maskiner på værkstedet, står en T6.180, som netop er forbi Sivertsen til det årlige vinterservice. Motorhjelmen er slået op, og det er tydeligt at se, at motoren herunder ikke er for uvidende. Hønse fortæller levende om, hvordan han med øjnene "scanner" hele maskinen, inden han begynder servicen. "Andre vil måske synes, at jeg ser lidt mærkelig ud i hovedet, og tænke hvad er det dog han laver, men det er simpelthen den måde, jeg tjekker maskinen på". Hønses visuelle kontrol giver ham et hurtigt men præcist billede af maskinens tilstand. Hans erfaring kan hurtigt fortælle ham, om der er dele, der sidder eller hænger forkert. Hønse fortæller grinende, at det ville være suverænt, hvis "scanneren" også kunne se ind i traktorens motordele.

Når Hønse laver service på traktorer, skifter han først og fremmest både olie og filtre og ser efter, om der er noget, der er utæt. Han tager gerne en udskrift af maskinens fejkoder for at se, om der er regelmæssige problemstillinger, som skal løses. Hønses store erfaring gør, at det er muligt for ham at se, om dele på maskinen er slidte og derfor snart kan blive et problem. Han kan derfor komme det i forkøbet og dermed undgå et nedbrud i højsæsonen. På servicet bliver traktoren efterset for eventuelle fejl og mangler, og traktorens computer bliver opdateret, for at den kan være 100% klar til spidsbelastningen i den kommende højsæson. Et vinterservice kan derfor give en stor tryghed, da du ved, at din maskine er fit for fight til en ny sæson.

Opdateringer er en stor del af servicet

På servicet opdaterer Hønse traktorens computer. Han fortæller, at det kan være meget forskelligt, hvor ofte der kommer nye opdateringer, da det er individuelt fra maskine til maskine. Han oplever dog, at der til visse traktorer, mejetærskere og pressere kommer nye opdateringer hver uge. Det er kun en montør hos en autoriseret forhandler, der kan installere disse opdateringer.

Hverken andre værksteder eller kunden selv har mulighed for at opdatere New Holland maskiner, da det kræver det helt rigtige diagnoseværktøj. Kører traktoren uden at blive serviceret hos en autoriseret forhandler bliver den ikke opdateret, og Hønse har flere gange oplevet, at traktoren kan køre decideret dårligt, lige indtil den får den nyeste opdatering.

En autoriseret montør har den nyeste viden

"Det er vigtigt at holde sig opdateret, da den teknologiske udvikling går stærkt – også i mit fag" fortæller Hønse. For at kunne følge med udviklingen og hele tiden have den nyeste viden indenfor faget, er han på videreuddannelse to til fire gange om året. Herudover holder han sig dagligt opdateret ved at læse mails om ændringer og opdateringer, som kommer fra New Hollands hovedkontor. "Hvis ikke jeg holder mig opdateret, så har jeg ikke den nyeste viden, også er jeg måske heller ikke den der ved, hvor problemerne opstår, og dermed kan løse dem", uddyber han.

Som montør hos en autoriseret forhandler har Hønse en viden, som man ikke finder andre steder. På New Holland traktorer sidder en elektrisk håndbremse, som skal efterses og vedligeholdes. Hønse ved, på



baggrund af hans erfaring og uddannelse, lige præcis, hvordan han skal gøre dette, og kan vejlede kunden til perfektion. Hvis Hønse skal efterse og vedligeholde den elektriske håndbremse, så koster det måske omkring 2.000 kr. Men hvis man som kunde ikke får den efterset, eller får den efterset på et værksted, der ikke har den nødvendige viden, så kan skaden ske, og det kan løbe op i meget større beløb - helt op til 50.000 kr.

Teknologien er montørens bedste ven

Den hurtige teknologiske udvikling inden for maskinerne gør, at en montør som Hønse ikke blot skal kunne slå et søm i, skære med en skærebrænder og kunne svejse, men samtidigt skal han kunne agere som computerspecialist: "Vi skal kunne det hele" fortæller Hønse, som langt fra tilbringer hele sin arbejdsdag i værkstedet med hovedet under motorhjelmen. Meget af hans tid bruges faktisk også foran en computer. "Jeg er lige så stolt over at bruge PC'en, som jeg er for at skrue på maskinen, det er jo også et redskab i min værktøjskasse ligesom en skruenøgle", fortæller Hønse.

Det uundværlige samarbejde

"Hvis man ikke har indsigt i, og ved hvordan teknik og mekanik virker, så er det helt urealistisk, at du har mulighed for at lave arbejdet på computeren" fortæller Hønse. Selvom teknologien bag New Holland maskinerne i dag er nået utrolig langt, og i mange tilfælde kan hjælpe med at fejlfinde og komme med en løsning til diverse problemer, er montøren nødt til selv at kunne drage en parallel mellem, hvad computeren siger, og hvordan virkeligheden ser ud. Man må ikke stole blankt på computeren, da problemstillinger kan være anderledes i virkeligheden – montøren er selv nødt til at føre løsningen ud i livet. Summen af montørens og computerens viden er netop dét, der skal til for at finde den helt rigtige løsning til det aktuelle problem og dermed kan problemerne løses til perfektion.

Montørens guldkorn til dig

Hønse ser en klar fordel ved som kunde at have telematik på sine maskiner og oprette sig i MyNewHolland. Som montør kender han til vigtigheden af at kunne aflæse maskinens historik, allerede inden han kører ud til kunderne. Har kunden telematik og oprettet sig i systemet, er det muligt for Hønse at aflæse diverse fejlkoder hjemme fra værkstedet, og dermed kan han sikre, at han har det helt rigtige værktøj og de rigtige reservedele med ud til kunden.

Det er dermed meget lettere og hurtigere at få maskinen op og køre på fuld kraft igen – det sparer både kundens og montørens tid.

Hønse ved, at der er mange kunder, der selv skifter olie og filter på deres maskiner, og det er for ham bestemt ikke et problem. Han anbefaler dog på det kraftigste kun at ændre på eller skifte de dele, man som kunde har evnerne til, da han i mange tilfælde har oplevet, at kunderne er kommet galt af sted. "Jeg har set kunder spænde et filterhus eller et gevind for hårdt, og det kan ende rigtig galt. Nogle kunder vil gerne spare 1.000 kr., men ender med at betale 10.000 kr. for at få udbedret en fejl, som de selv har lavet", siger han.

Mødet med Hønse, en meget kompetent montør med den nyeste viden om lige netop New Holland maskiner, gør det i hvert fald klart, hvor vigtigt det er at gå til en autoriseret forhandler – og så er det helt tydeligt, at alle maskiner der er mellem hænderne på Hønse, bliver serviceret med både respekt, omhu og stor kærlighed til det blå mærke.



> HUSK PÅ TOTALOMKOSTNINGERNE

VED DU HVAD DE SAMLEDE DRIFTSOMKOSTNINGER ER PÅ DINE MASKINER? HOS NEW HOLLAND SÆTTER VI EN DYD I, AT ALLE VORES DELE ER AF HØJ KVALITET OG HAR DEN LÆNGST MULIGE LEVETID. GOD KVALITET OG PRIS HÆNGER SOM OFTEST SAMMEN, OG DERFOR KAN DET VÆRE EN GOD IDE AT TÆNKE PÅ TOTALOMKOSTNINGERNE, INDEN MAN VÆLGER DEN BILLIGSTE DEL PÅ HYLDEN. MEN HVORFOR ER DET EN GOD IDE AT TÆNKE LANGSIGTET OG PÅ TOTALOMKOSTNINGERNE? BLUE & YOU HAR TALT MED JOHN MAURO, ANSVARLIG FOR EFTERMARKEDET I NORDEN, OG HAN FORKLARER NETOP DETTE.

Tænk langsigtet

De fleste vil kigge på prisen inden de køber en vare. Prisen giver et hurtigt billede af, om man som køber vurderer varen til at være dyr eller billig. Jo billigere, desto bedre – eller hvad? Udgifter til maskinerne i maskinhuset er uundgåelige. Maskinen vil på et tidspunkt skulle have skiftet olie og filter. Det kan derfor være en fordel at se på de samlede driftsomkostninger ved maskinen, i stedet for at vælge den billigste olie eller det billigste filter – der kan være både tid og penge at spare i det lange løb.

Totalomkostninger

Der findes en totalomkostning på alle maskiner. Totalomkostningen er de samlede udgifter, der er forbundet med at have maskinen i brug, bl.a. til eftersyn og til udskiftning af diverse dele. Totalomkostningen kan divideres ud på timer, så du ved, at det vil koste dig X kr. i timen at have maskinen kørende. Der er flere gode ting ved at kende til maskinens totalomkostning, bl.a. kan du sætte det præcise beløb til side, så du sikrer betalingen af diverse udgifter.

Et eksempel der er til at forholde sig til

Plovdele kategoriseres som en sliddel, og de skal derfor udskiftes oftere end andre dele. Spidsen som sidder helt nede i jorden skal skiftes, da det ikke kan undgås at den bliver slidt. Her er det bestemt en idé at overveje kvaliteten af den spids, som man køber, da det har betydning for de endelige totalomkostninger. Er delen billigere, men skal skiftes oftere, så forbliver totalomkostningerne de samme, som hvis delen er dyrere, men skal skiftes sjældnere.

Hos New Holland er det vigtigt at alle vores dele lever op til højeste standard, og at de har en lang levetid. Vores spids er vendbar, hvilket vil sige, at når den er slidt ned i den ene ende, så kan du vende den om, og så kan du pløje videre med den anden ende. Spidsen har derfor en dobbelt så lang levetid. Fabrikationen og valget af materiale – det hårdføre svenske stål, gør at vores sliddele har en meget lang levetid. Samtidig har Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU) udregnet, at vores plove kræver mindre trækkraft end andre plove på markedet, hvilket medfører en brændstofbesparelse – som jo med rette også kan medregnes i totalomkostningerne.

John Mauro har derfor en klar opfordring, inden du køber en ny del til din maskine: Tænk over totalomkostningerne. Der findes mange dele, der tilsyneladende er billigere, men som med garanti også skal udskiftes oftere. Pris og kvalitet hænger unægteligt sammen, så vil du have dele af god kvalitet, kan det som regel betale sig at give en højere pris for dem.



Levering lige til døren

Det er tydeligt at mærke, at der er et helt særligt bånd imellem brødrene og Mads, og de kender hinanden rigtig godt. Johnny griner, og fortæller at Mads gerne kommer ud på gården i tide og utide og på alle tider af døgnet. Det er kun ment som et stort kompliment til den service og hjælp som Mads yder. Hvis de på gården står og mangler en reservedel, eksempelvis et filter til en af maskinerne, så kommer Mads gerne forbi med det. Det sparer brødrene for en køretur på 42 km til Lyngfeldt i Hadsten og tid, som de meget hellere vil bruge på gården. Johnny kigger på Mads og siger: "Han er sgu vigtig! Relationerne bliver jo ad åre lidt familiære. Det skulle de jo også helst ende med". Det gør heller ikke relationen værre, at Mads tit har kage med. Brødrene griner over mod Mads og fortæller, at de jo nærmest har abonnement på kage hos Lyngfeldt.

Udoveb.022 T003re -'-å4® - vmirst. .7A QlUha–e H 0H Q HUH OH CVP









> NYE SKÆRPEDE KRAV TIL BREMSER PÅ PÅHÆNGSVOGNE OG REDSKABER

TRÆD PÅ BREMSEN! ER DU KLAR TIL AT DE NYE SKÆRPEDE LOVKRAV TIL BREMSER PÅ PÅHÆNGSVOGNE OG REDSKABER? LÆS MED OG BLIV KLOGERE PÅ HVAD DET INDEBÆRER, OG HVILKEN BETYDNING DET VIL HAVE FOR DIG.

Sikkerhed frem for alt

Det skal være mere sikkert at køre med traktor - det er i hvert fald dét, der er hensigten med de nye EU-direktiver, der fra 2025 skærper kravene til bremser på påhængsvogne og redskaber. Der vil derfor fra 2025 være krav til to-kreds bremser på alle påhængsvogne og redskaber.

I 2025 bliver det lovkrav at levere alle vogne og redskaber med et to-kreds bremsesystem, og allerede nu kommer traktorer fra fabrikken med to-kreds bremsesystem.

New Holland kan levere både to-kreds hydraulisk og luftbremser fra fabrikken, og det kan også leveres i kombination.

To-kreds systemet er mere sikkert, da det er muligt stadigvæk at bremse, selvom den ene af de to slanger på systemet bliver udsat for brud.

Luftbremser er det nye sort

Landskonsulent hos Seges, Henning Sjørslev Lyngvig, anbefaler et luftbremsesystem på traktoren frem for et hydraulisk bremsesystem, da det både er billigere og mere fleksibelt. Med det in mente opfordrer Henning Sjørslev Lyngvig alle landmænd til at investere i løsningen allerede i dag.

Luftbremsesystemer er også andre bremsetyper overlegne, både i forhold til reaktionstid og bremseevne. Samtidigt er der stigende interesse for luftbremser, da alle parter indenfor landbruget ønsker at øge trafiksukkerheden. Der ses indikationer på, at flere aktører sigter efter at sælge eller levere traktorer, påhængsvogne og redskaber kun med luftbremser indenfor de kommende år. Dette kan være en indikation på, at både forhandlere, grossister og leverandører forventer, at kunderne hovedsageligt vil efterspørge traktorer og påhængsvogne med luftbremser.

Hellere i dag end i morgen

Med nyfunden viden kommer der gerne mange spørgsmål. I forhold til hvilke planer du har for din maskinpark, er der forskellige scenarier, som der kan udspille sig på baggrund af de nye lovkrav.

Har du i forvejen en traktor stående i maskinhuset, så kan du få lov at køre videre med den, uanset hvilken type af bremser den har, dog kan du ikke sælge den videre til en anden part uden at eftermontere et to-kreds bremseudtag. Fleksibiliteten i din maskinpark kan dog nedsættes, hvis du vælger at investere i en ny vogn eller et nyt redskab med luftbremser. Den vil i mange tilfælde ikke kunne kombineres med din ældre traktor. Mulighederne vil derfor være enten at investere i en ny traktor eller eftermontere et to-kreds luftbremseudtag på den nuværende traktor.

Hvis du overvejer at investere i en ny traktor, en ny vogn eller et nyt redskab er det en god ide at overveje købet grundigt for at fremtidssikre din maskinpark. Traktorerne kommer allerede fra fabrikken med et to-kreds bremsesystem, som kan passe sammen med den eksisterende maskinpark. Det er muligt ved køb af en ny traktor fra New Holland både at køre med luft og hydrauliske bremser, hvorfor det vil være muligt både at køre med gamle og nye vogne og redskaber.

Lad være med at hænge i bremsen

Alt efter hvilken situation du står i, findes der forskellige løsninger. En løsning kan være at eftermontere et to-kreds bremseudtag på traktoren. Kittet findes til langt de fleste af New Hollands traktorer, og monteringstiden er blot et par dage. Dette kan selvfølgelig variere i forhold til traktorens model, alder, og stand. Det er værd at overveje om traktoren har en vis levetid og værdi - ellers kan projektets omkostninger overstige traktorens restværdi.

På traktorer der i forvejen har luftbremser, er det muligt at aktivere det intelligente bremsesystem (ITBS). Det kan nemt aktiveres med en oplåsningskode. Som navnet indikerer, er det blot en kode der skal indlæses, hvorfor traktoren ikke skal skilles ad. Systemet findes kun på de trinløse og primært nyere traktorer.

Hvornår har man brug for et ITBS-system? Hvis ITBS-systemet er slået til, så benytter det luftbremserne til at bremse vognen, imens traktoren bremser sig selv i transmissionen. Fordelen ved dette er, at man skåner traktorens bremser ved at lade vognen bremse sig selv ned. Det er en mere sikker måde at bremse på, fordi vognen ikke risikerer at skubbe traktoren. Oplåsningskoden kan købes hos din forhandler, og den koster ikke alverden.

Selvom de nye skærpede lovkrav til påhængsvogne og redskaber først træder i kraft i 2025, er de værd allerede at have med i overvejelserne. Ved at investere i den rette maskine, påhængsvogn eller redskab sikrer du fleksibiliteten i din maskinpark, og undgår unødige udgifter.



ET PARTNERSKAB DER ER SELV EN KONGE VÆRDIGT

GODT VÆRKTØJ ER HELT ESSENTIELT. DET
SKAL BÅDE VÆAGOEKANNTEGE VÆTT222P8.3 (T)-.8 (J E)-8.30.87F8. (K)-.8 (J E)1.5 (K)- 20.3 (T)-20.8 (I)L F8.3 (E)15.5 (O)--8.30.87M0.2





NEW HOLLAND
AGRICULTURE

