

Automaattilypsyn kasvu jatkuu kiivaana

Lypsyrobottien myynti hypähti maailmalla viime vuonna 30 prosenttia. Maidon hinnan ja työvoimakustannusten nousu lisää suurtilojen investointiaikeita.

■ Pertti Jalonen

”Maailmanlaajuinen lypsyrobottikanta nousi viime vuonna 2 000:lla noin 8 600:een. Lypsyrobotin hankineita tiloja on kaikkiaan 5 900. Tämän vuoden loppuun mennessä käytössä on arviolta 12 000 lypsyrobottia.”

”Viime vuotta voikin pitää käännekohtana, jolloin suuret saksalaiset ja ranskalaiset maitotilat investoivat automaattilypsyyn. Maidon maailmanmarkkinahinnan vahvistuminen, sen kysynnän kasvu ja toisaalta työvoimakustannusten kasvu on muutoksen taustalla”, järjestelmäpäällikkö **Jouko Tiainen** DeLavalilta kertoi.

DeLavalin ja Lelyn yhteenlaskettu markkinaosuus on noin 90 prosenttia. Niiden keskinäisessä kisassa Lely on niskan päällä noin 50 prosentin osuudella DeLavalin vajaan 40:tä vastaan. Taisien mukaan DeLavalin osuus viime vuoden 2 000:sta robotista oli reilut 50, Lelyn noin 40 prosenttia.

Suomessa tullaan tänä vuonna ottamaan käyttöön 200:s VMS-lypsyrobotti. Kokonaismäärä tulee olemaan noin 400. DeLavalin VMS:n markkinaosuus on 57, Lelyn 43 ja Galxy-RDS:n 9 prosenttia.

Suomalaisista pihantonrakentajista 70 prosenttia valitsee robottilypsyn. Noin puolet pihattoaan laajentavista siirtyy robottiin.

”Maailmanlaajuisesti on toki selvää että robottien markkinaosuus lypsyjärjestelmistä ei ole vielä suuri. Suomessa lypsyrobotteja ja lypsyasemia myydään suunnilleen sama määrä. Tilanne on vastaava Norjassa ja Ruotsissa. Tanskassa ja etenkin Hollannissa automaattilypsy on ohittanut lypsyasemat.”

”Tänä vuonna muut Länsi-Euroopan maat ovat lähteneet aivan eri volyymillä mukaan robotikauppaan. Voi olla että esimerkiksi Ranskassa niiden osuus voi olla 40-50 prosenttia lypsyjärjestelmistä. USA:n markkinoille lypsyrobotit ovat vasta tulossa meksikolais-työvoiman saannin vähitellen vaikeutessa. Siellä robotteja on vasta yksittäisillä tiloilla.”

”Kaikkiaan maailmassa myydään muistini mukaan noin 75 000 lypsypaikkaa vuodessa. Suomessa uusien myytyjen keskikoko taitaa olla noin 12 lypsypaikkaa ja suurien, 20 paikkaisten osuus kasvaa nopeasti.”



DeLavalin uuden toimitusjohtajan Vesa Tempakan mukaan toiminnan kehittämisen painopiste on huollossa.

VMS-tilauskanta on noussut viime vuoden 1 400:sta noin 2 000:een. Kysynnän kasvuun vastatakseen DeLaval nostaa robottien viikko-tuotannon 17:stä 50:een, jolloin toimitusajan on määrä lyhentyä nykyisestä 4-5 kuukaudesta enintään 3:een.

”Toiminnan kehittämisen painopiste on huollossa”, vuodenvaihteessa aloittanut toimitusjohtaja **Vesa Tempakka** korosti. ”Investoinnit ovat yhä suurempia.”

”VMS-huoltoteknikoita on pian

50. Lisäksi on asennusryhmä ja HelpDesk, joka palvelee jokaisena viikonpäivänä mihin vuorokaudenaikaan tahansa ja joka saa etäyhteyden robotin ja maitohuoneen tietokoneeseen. Kymmenkunta huoltoteknikkoa on vastaavassa lähtövalmiudessa.”

Tempakka on ollut Tetra Pakin, nykyisen Tetra-Laval -konsernin palveluksessa 14 vuotta erilaisissa myynnin ja markkinoinnin johtotehtävissä Kanadassa, Italiassa ja kotimaassa.



Juha Penttilä on nimitetty varasavastaavaksi vastualueenaan varaosamyynti ja kauhat, tilit yms. lisävarusteet. Hän aloittaa tehtävässä 18.2.2008.

Nimityksiä Rotator Oy:ssä



Rotator Oy on vahvistanut markkina-asemaansa Pohjanmaan talousalueella.

Piiripäälliköksi on nimitetty 1.2.2008 alkaen **Jouko Salomäki** vastuualueenaan Hitachi-maarakennuskoneet, Bomag-maantiivistyskoneet, Furukawa-iskuvasarat ja -purkutyökalut sekä Ljungbysmaskin-pyöräkuormajat. Joukon tavoittaa numerosta 050 309 2660.

Maanalainen peltotiedustelija

Jos peltoon haudattu anturi voisi soittaa maan alta viljelijän kännykkään ja kertoa mitä kuuluu, helpottaisi se huomattavasti viljelytoimenpiteiden suunnittelua.

Mitä maan alla tapahtuu? Minne vesi menee ja mitä veden mukana? Milloin pelto on roudassa ja miten paksult? Peltomaan ominaisuudet vaikuttavat ratkaisevasti maanviljelyn toimenpiteisiin, mutta viljelijän on lähes mahdotonta seurata pinnanalaisia tapahtumia.

MMM **M. Johannes Tiisanen** ratkaisi tämän ongelman väitöskirjatutkimuksessaan. Hän selvitti radioaallon ja maan vuorovaikutuksen mekanismit. Laskentamallin toimivuus varmennettiin koe-kenttämittauksin. Mallin pohjalta pystyttiin toteamaan, että sopivilla

järjestelyillä radiosignaali saataisiin ehkä sittenkin kuulumaan pellostaviljelijän kotipihaan, kunhan löydetään mullassa toimiva antenni.

Antenniongelma ratkaistiin kehittämällä erityinen maanalainen, 869 MHz:n radioaaltoaajuudella toimiva, ellipsin muotoinen laajakaista-antenni, jonka hyötysuhteeksi pystyttiin mittaamaan yli 90 prosenttia maahan haudattuna maan kosteudesta riippumatta. Laaditulla radioaallon mallilla pystyttiin ennustamaan, miten radioaallon pituus muuttuu maan kosteuden mukana, ja siten pystyttiin mitoittamaan antenni juuri multaan sopivaksi.

Kenttäkokeessa Satakunnan Ulvilassa haudattiin peltoon 12 tulitikkurAsian kokoista pienoistietokonetta eli ”peltotiedustelijaa”, jonka mittasivat pellon kosteutta ja lämpötilaa kymmenen minuutin välein ja lähettivät tuloksia noin 200 m päässä olevan navetan vintille pystytetylle vastaanottimelle.

Köckerling ja Lemken investoivat

Muokkaus- ja kylvökoneiden kasvava kysyntä vaatii laajennuksia. Köckerling ja Lemken rakentavat uusia halleja ja palkkaavat lisää väkeä.

Saksalainen äesvalmistaja Köckerling kaksinkertaistaa tuotantotilansa 5 miljoonan euron investoinnilla. Hallitilaa tulee olemaan nykyisen 7 400:n sijaan 13 500 neliötä. Samalla palkataan 50 uutta työntekijää nykyisten 90 lisäksi.

Laajennus tulee tarpeeseen, sillä tällä hetkellä tuotannossa tehdään kolmea vuoroa, jotta tilatut koneet saadaan toimitettua.

Köckerlingin viime vuoden liikevaihto oli 20 miljoonaa euroa. Se kasvoi kolmanneksen edellisvuodesta.

Lemkenillä on kerrottavanaan vastaavanlaisia uutisia: tuotanto- ja lähettämötilat laajenevat, uusi maalaamo otetaan käyttöön ensi vuonna. Uusia työntekijöitä nykyisten 685:n lisäksi otetaan 50.

Lemken sanoo asemiansa parantuneen myös kotimarkkinoilla.

Lemken-tuotteiden kysyntä Itä-Euroopassa kasvaa edelleen. Venäjällä laajennetaan myynti- ja huoltoverkostoa. Lisäksi Venäjällä suunnitellaan aloitettavan suurten, työlevyeltään jopa 12-metrinen koneiden kokoonpano. Myös Ukrainaan perustetaan myynti- ja huoltoverkosto, jonka päämaja tulee lähelle Kiivaa.

Lemkenin viime vuoden liikevaihto nousi yli 31 prosentilla 181 miljoonaan euroon. Viennin osuus oli 71 prosenttia. Vientä kasvattivat erityisen hyvä kysyntä Ranskassa ja Britanniassa. Olenainen osa kasvusta tuli Keski- ja Itä-Euroopasta, ennen muuta Venäjältä.

Lemken sanoo asemiansa parantuneen myös kotimarkkinoilla.

Halpojen laitteiden odotetaan syvän toiminnassa yhdellä paristolla noin 10 vuotta. Kantamaa pystytään laitekehittelyllä kasvattamaan kilometriluokkaan.

Peltotiedustelijoiden avulla avautuu uusi näkökulma moniin ajankohtaisiin ja hankalina pidettyihin ongelmiin. Minne vesi menee ja mitä veden mukana? Mittaamalla kosteutta jatkuvasti eri kohdissa peltoa ja eri syvyyksillä nähdään todelliset veden liikkeet ja päästään konkreettisesti kiinni mahdollisiin ravinnehuuhtoumiin taselaskujen sijaan.

Peltotiedustelijoiden aineistosta nähdään koska pelto on roudassa ja miten paksult, miten nopeasti sadevesi imeytyy peltoon eli onko pelto tiivistynyt, tai vaikkapa onko peltomaan liian kuivaa jolloin osa ravinteista saattaa jäädä kasveille käyttämättä ja kulkeutua myöhemmin pois pellolta.

Tulevaisuudessa saatetaan peltotiedustelijoilla voida mitata jopa yksittäisten ravinteiden määrää

maan vedessä ja ravinnepäästöjen lähteet voidaan mitata konkreettisesti eikä vain hetkellisesti jokinestä ilman tietoa alkulähteestä.

Peltotiedustelijat eivät estä peltoviljelytoimenpiteitä ja niitä voidaan sijoittaa jopa kyntökerroksenkin. Kyntämisen yhteydessä tai roudan vaikutuksesta tiedustelija saattaa siirtyä, mutta muuttunut syvyys voidaan havaita yö- ja päivälämpötilojen aaltoilusta, jonka voimakkuus ja tahti riippuvat asennussyvyydestä. Koska anturit ovat kokonaan maan alla, eivät sähköjohdot häiritse veden liikkeitä ja vääristä tuloksia. Koska peltotiedustelija on ensisijaisesti tietokone ja tiedonsiirtolaite, voidaan laitteeseen kytkeä kosteus- ja lämpötila-antureiden sijaan vaikkapa sähkönjohtavuus-, tärinä-, paine- ja happamuusantureita.

Tiisanen sai työn johdosta SKR:n Mikko Sillanpään muistorahaston palkinnon Maataloustieteen päivillä tammikuussa 2008.



- **TSE50** ulottuvuus **5,0 m**
- **TSE60** ulottuvuus **6,0 m**
- **TSE58Z** ulottuvuus **5,8 m**
- **TSE70Z** ulottuvuus **7,0 m**

Tehontarve 70-110 hv

Ferrillä on tuotannossa laaja mallisto puomimurskaimia

PIENNARLEIKKURI

FERRI ZMT 200 E

- työleveys **2,0 m**
- sivusiirto **3,2 m** traktorin keskilinjasta
- työskentely: alas **45°**, ylös **90°**
- hinta vasaraterillä **5.374 e** alv 0%, sisältää nivelakselin, ylikuormitusuojan ja säädettävät jalakset

Eri rahoitusvaihtoehdot, myös vuokratuotteilla

Myynti, lisätiedot: Reijo Koskinen 0400 820 193,
Risto Koristo 040 825 7260, Pekka Heinonen 040 825 8230

Markkinointi, myynti www.turun konekeskus.fi www.ferrisrl.it

TURUN KONEKESKUS OY

Kärsämäentie 47, Turku, puh. 020 7459 700

Nimityksiä John Deere Forestryssa

John Deeren Maarakennus- ja metsäkonedivisioonan Euroopan myynti- ja markkinointiorganisaatiota on hiottu yhteistoiminnan parantamiseksi ja pitkän tähtäimen tavoitteiden saavuttamiseksi.

Tässä yhteydessä Euroopan jälleenmyyntiyhtiöiden varaosa- ja huoltotoiminta on yhdistetty saman johdon alle. Tätä toimintaa johtamaan on 1.11.2007 nimitetty jälkimarkkinointijohtajaksi **Pertti Rauva** (48). Rauva on tätä ennen toiminut yhtiössä eri tehtävissä, viimeiset kolme vuotta Suomen aluejohtajana. Rauvan toimipaikka on Tampereella ja hän raportoi divisioonan Euroopan markkinointijohtajalle.

Suomen aluejohtajan tehtävään on 1.4.2008 nimitetty **Hannu Hietikko** (49). Hän vastaa Suomen markkinan konemyynnistä sekä Suomen jälleenmyyntiyksikön kokonaistoiminnasta ja tuloksesta.

Hietikko on työskennellyt viimeiset kolme vuotta John Deere Forestryn Venäjän toimintojen johtajana Pietarissa. Hän palaa Tampereelle, mutta hoitaa edelleen myös Venäjän maajohtajan tointa toistaiseksi. Hietikko raportoi divisioonan Euroopan markkinointijohtajalle.



Vimek 404T-kevytharvesteri sarjavalmistukseen



Ruotsalainen Vimek 404T-kevytharvesteri on edennyt sarjavalmistuksen asteelle. 4-pyöräistä Vimekiä on kehitetty vuodesta 2001 alkaen. Kone on sen jälkeen ollut aktiivisesti esillä kaikissa Elmia-näyttelyissä. Ennen harvesteriksi varustamista Vimek 404R-malli on esiintynyt näyttelyissä koneellisen raivauksen esityksissä kuormaimella ja sakaraleikkurilla varustettuna.

Harvesteriversiossa (Vimek 404T) 44 kW:n Kubota V2003T-moottori.

Kone kääntyy sekä etupyöristään että keskinivelestä. Kääntökulma on 80 astetta. Kun akseli-

väli on vain 190 senttiä, sisempien pyörien (405/70-24) kääntöympyrän halkaisija on 40 senttiä. Kone kääntyy lähes paikallaan.

Koneen leveys on 180 senttiä, pituus 335 senttiä ja maavara 40 senttiä.

Mowi-kuormaimen puomiston pituus on 4,6 metriä ja kääntökulma 250 astetta.

Hydrauliikka on kuormantunteva.

Hakkuupääksi käy Keto Forst, joka painaa noin 300 kiloa ja pysyy käsittelemään maksipaksuudeltaan 30 sentin puita.

Koko koneen paino hakkuuvaurustuksessa ilman alustakoneen

↑ Vimek 404/Elmia 2005

ketjuja on noin 4 100 kiloa.

Vimek 404T on jo ollut markkinointijohtaja Fredrik Lundbergin tiedotteen mukaan neljän viikon esittelykiertueella Tsekissä ja Puolassa. Lähiviikkoina näytökset jatkuvat kuulemma Etelä-Ruotsissa. Rohkenen odottaa, että kone nähtäisiin työnäytöksessä Suomessakin viimeistään tulevan kesän Metkossa.

Vimekin mallistossa on jo olemassa edellä mainitun harvesterin jäljille sopiva Vimek 606 TT kuormatraktori. -JV

CNH:n myynti ja tulos hypähtivät



CNH Globalin kone-myyntiin liki viidenneksen nousu, tulosparrannus 71 prosenttia.

Yhtiön maatalous- ja maarakennuskonemyynti ylsi viime vuonna 15 miljardiin US-dollariin. Se kasvoi edellisvuodesta 19 prosenttia reaalisesti. Tulos ilman satunnaiskuluja oli 620 miljoonaa (363 miljoonaa 2006).

Maatalouskoneiden toimitusten arvo oli 10 miljardia dollaria. Kasvu oli nopeinta Latinalaisessa Amerikassa (75 %), Länsi-Euroo-

passa (25) ja Pohjois-Amerikassa (18).

Maarakennuskonemyynti oli 5 miljardia. Niidenkin kysyntä kasvoi nopeimmin Latinalaisessa Amerikassa ja Länsi-Euroopassa. Myynti väheni viidenneksellä Pohjois-Amerikassa.

CNH arvioi kuluvan vuoden konemyynnin kasvuvauhdin olevan 10–15 prosentin vaiheilla.

Joskin uutuuksia

Joskin on tuonut markkinoille mielenkiintoisen lietevaunu-uutuuden, joka yhdistää yksittäisakseliston ja jousitetun telin ominaisuuksia. Valmistajan tavoitteena on ollut kehittää vaunu, joka tiivistää maata perinteisiä rakenteita vähemmän, mutta ei vaurioita kasvustoa käännoksissä.

Joskin Tetrax on varustettu neljällä 650/65R38 renkaalla, jolloin kosketuspinnan yhteisleveys on 2,6 m. Renkaat voivat kääntyä ja kallistua erikseen, jotta ne mukautuvat paremmin pellon pintaan. Vaunussa on vakiona hydropneumaattinen vetoaisan jousitus ja automaattisesti toimiva painonsiirtojärjestelmä, joka siirtää painoa traktorin etupyörille. Säiliön tilavuus on 13,5 m³. Vaunu soveltuu erinomaisesti multainkäyttöön.

Joskinin Quatra ja Euroliner -vaunujen päälle voidaan asentaa 8 tuuman pumppukuormain. Kolmella niveellä varustettu puomi on täysin galvanoitu. Se kääntyy 320 astetta. Täyttönopeus on nostettu puomin päässä olevan, hydraulisesti toimivan keskikopumpun avulla 10 kuutioon minuutissa. Pumpun öljyntarve on 85 l/min. Säiliön saa täyteen vaahtoputken ansiosta. Vaunu Valinnaisena varusteena on saatavissa joko hydraulinen kolmi-



tieventtiili, jolla valitaan lietealtaan sekoitustoiminto tai neljän metrin pituinen hydraulinen teleskooppijatk. Neljä metriä syvän säiliön tyhjennys onnistuu jatkeen avulla.

Vaunun etuosassa oleva, kahdella niveellä varustettu puomi on edellistä kuormainta edullisempi vaihtoehto. Vaunun täyttö

ja tyhjennys tapahtuvat traktorin voimanoton pyörittämällä keskikopumpulla. Vaunuissa on myös imumahdollisuus, jolla säiliö on helppo täyttää joko siirtovaunusta, lokakaivosta tai puristenestesäiliöstä.

Joskin-vaunuja myy Saarijärven Konetuonti Oy.



SAME DEUTZ-FAHR on maailman neljänneksi suurin traktorivalmistaja. Se on panostanut viime vuosina voimakkaasti tuotekehitykseen ja sen myynti on vahvassa kasvussa maailmanlaajuisesti. Yhtiö on tyytyväinen kumppanuuteen vahvassa kasvussa olevan Yrittäjien Maatalouden kanssa.

Y-maatalous

puh. 09-276 4550 • info@yrma.net
www.yrma.net • www.deutz-fahr.de



EVOLVING AGRICULTURE.

UUTISIA

Arctic Machineelta monikäyttöinen vesisäiliö

Arctic Machine Oy:n Salon tehdas valmistaa erikoisesti tienhoitoon ja ympäristön hoitoon varusteltavia ruostumattomia terässäiliöitä.

Säiliö voidaan varustaa eri työtehtäviin, jolloin sitä voidaan hyödyntää ympäri vuoden. Syksyllä ja talvella liukkaudentorjunnassa jopa 15 kuution säiliö riittää pitkille etäisyyksille. Sorateiden hoidossa suuri tilavuus säästää ajokertoja. Keväällä katuhiekan kustotus pölyämisen estämiseksi lisää säiliön tarvetta.

Katujen, torialueiden siltojen, kaiteiden, bussikatosten, reunapajien ym. painepesun tarve lisääntyy ympäristörakentamisen myötä. Puistoalueiden ja teiden piennaralueiden arvokkaat istutukset, pensaat ja puut vaativat kesällä paljon kastelua.

Luistelukentille jäädytysvettä ja kilparadoille kasteluvettä, sekä suurien yleisötapahtumien kuivat alustat tuovat lisää ansiomahdollisuuksia teitä ja yleisiä alueita hoitaville yrittäjille.

Pyöreät muodot helpottavat ja nopeuttavat säiliön puhdistusta. Helposti puhdistuva säiliö saadaan kastrofitilanteissa nopeasti käyttöön, jos joudutaan esim. talousveden tai sammutusveden kuljettamiseen.

Säiliöitä valmistetaan 4–15 kuution kokoisina ja ne voidaan kalustaa monipuolisesti eri työtehtäviin. Ruostumattomasta teräksestä valmistetun säiliön väliseinät hidastavat nesteen liike-energiaa ja parantavat ajovakautta. Riittävä määrä väliseiniä lisää rakenteen kestävyyttä, joka tuo lisää käyttöikää.

AM Salo -rosterit voidaan varustaa eri runkovaihtoehtoilla käyttötarkoituksen mukaan. Lisätietoja Arctic Machine Oy, Salon tehdas.



Elintarvikeketju vastaa ilmastohaasteeseen

Jätteet voidaan hyödyntää energiatehokkaaksi bioenergiaksi ja palauttaa niiden ravinteet takaisin tuotantoon.

Ilmastonmuutos ja Itämeren tila ovat herättäneet kuluttajat ja johtaneet elinkeinoelämääkin veloit-taviin kansainvälisiin sopimuksiin. Elintarvikeketju ennakoii kilpailutilanteen muutosta etsimällä uusia ratkaisuja jätehuoltoon. Jätteet voidaan hyödyntää energiatehokkaaksi bioenergiaksi ja palauttaa niiden ravinteet takaisin tuotantoon.

Vuoden alussa alkaneessa Jalo-jäte-tutkimushankkeessa kehitetään kestäviä liiketoimintamalleja ja biojalostamoille, jotka tuottavat elintarvikeketjun ja haja-asutusalueen jäte- ja palautusvirroista energiaa, kierrätyslannoitteita ja ympäristöhuoltopalveluja.

”Tutkimuksessa selvittämme, miten biopohjaisia jäteraaka-aineita voidaan hyödyntää energiantuotannossa alueellisella tasolla. Näin voidaan myötävaikuttaa uusiutuvien energiavaihtoehtojen lisäämiseen ja EU:n asettaman 38 prosentin veloitteen saavuttamiseen, projektin koordinaattori, erikois-

tutkija **Helena Kahiluoto** MTT:stä kertoo (Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus).

Tutkimuksen toteuttavat MTT, Helsingin kauppakorkeakoulu (HSE), Lappeenrannan teknillinen yliopisto (LTY) ja Suomen ympäristökeskus (SYKE).

Jätepohjainen bioenergia on kestävä ja energiatehokasta. Jätebiomassoja ei toistaiseksi merkittävästi hyödynnetä energiaksi ja lannoitteeksi vain vähän tai tehotomasti. Perinteisillä liiketoimintamalleilla bioenergian tuotanto jäteraaka-aineista ei nykyisessä toimintaympäristössä yleensä ole ollut kannattavaa. Tilanne on kuitenkin muuttumassa uusiutumatoman energian hinnannousun ja elinkeinoelämää velvoittavien sopimusten seurauksena.

Ravinnontuotannon ja -kulutuksen biomassat ovat merkittävä osa yhteiskunnan materiaalivirtoja, ja niiden hyötykäyttö on myös ratkaisu jätteiden käsittelyyn. Elintarvikeketjun jätteiden lisäksi haja-asutuksen biojätteet ja jätevesilietteen, karjanlanta, peltojen suojakaistoilta korjattu nurmimassa sekä vesistöihin kulkeutuneiden ravinnevirtojen tuottamat vesistöbiomassat tarjoavat raaka-aineen lisäreservin.

Elintarvikeketjun biojätteet tarjoavat energiakasvien tuotantoon verrattuna tehokkaan bioenergian raaka-aineen ja soveltuvat sen jälkeen lannoitteiksi sellaisenaan tai jalostettuina. ”Biojäte ei myöskään kilpaile resursseista ruoantuotannon kanssa, eikä näin nosta esimerkiksi ruoan hintaa”, huomauttaa Helena Kahiluoto.

Ilmasto- ja vesistöhyödyt, alue-taloudelliset vaikutukset sekä toimijoiden kumppanuus ja vaikutusmahdollisuudet tekevät biojätelastamon toiminnasta kestävä.

Elintarvikeketjun ja tieteenalat kytkevän verkoston tapaustutkimus Etelä-Savossa tavoittelee alueellista vaikuttavuutta ja kilpailukykyä sekä valtakunnallista sovellettavuutta. Tekesin BioRefine-teknologiaohjelma rahoittaa innovatiivisia biojalostamo- ja liiketoimintamalleja kehittävää tutkimusta yli puolella miljoonalla eurolla ja yritykset 150 000 eurolla.

Projektiin osallistuvat seuraavat elintarvikeketjun toimijat: Suomen Osuuskuntien Keskuskunta SOK, Osuuskauppa Suur-Savo, Järvi-Suomen Portti Osuuskunta, Lassila&Tikanen Oy, Biolan Oy, Suur-Savon Sähkö Oy, Suur-Savon Energiasäätiö, St1 Biofuels Oy ja MHG Systems Oy.

Nro 3. 22.2.2008

Uusi ajo-opastin-merkki Suomeen

Maansiirtokaluston koneohjauksen ja kartoituslaitteiden valmistajana tunnettu Topcon laajentaa tuotearsenaaliaan ajo-opastimiin.

PCS100 -ajo-opastimessa käytetään hyväksi Topconin kokemusta koneohjausjärjestelmistä, laite on koteloitu samaan pakettiin kuin kaivinkoneen 2D-koneohjauksessa käytetty järjestelmä. Fyysisen kestävyuden pitäisi siis olla kunnossa. Topconin tuotteita edustaa Suomessa Topgeo Oy. <http://www.topgeo.fi/>

PCS100 koostuu näytöstä ja erillisestä antennista. Näytön ylälaudassa on LED-rivistö, jo-

ka on myös erikseen irrotettavissa ja kiinnitettävissä haluttuun paikkaan. Varsinainen näyttö on halkaisijaltaan 5" ja siinä näkyy ajettavan linjan lisäksi jo käsitelty alue eri värillä värjättyinä. Alla olevassa taulukossa on listattu laitteen ominaisuudet samaan tapaan kuin Koneviestissä 2/08 oli jo markkinoilla olevien valmistajien osalta. Palaamme uutuu-den pariin myöhemmin tänä vuonna.



PCS100 ajo-opastin

Merkki ja myynti:
Topcon - Topgeo Oy
Malli: PCS100
Hinta: n. 2600 euroa sis. alv.
Opastusnäytön sijainti: hytti
Luvattu tarkkuus: +/-30 cm
Paikannustaajuus: 5 Hz
Mahdolliset korjaussignaalit: Egnos
Mittauskohdan laskennallinen siirto sivu-/pituussuunnassa: molemmat
Signaalin ulossaantimahdollisuus NMEA-muodossa: Kyllä
Laajennusmahdollisuus automaattiohjausjärjestelmään: Ei
Laajennusmahdollisuus RTK-järjestelmään: Vaatii antennipaivityksen

Valikkojen kieli: Useita, myös suomi

Muut toiminnot
Nopeuden näyttö
Koordinaattien näyttö
Pinta-alan mittaus
Mahdollisuus merkitä kohteiden koordinaatteja ylös

Opastus
Opastustapa: yksi led-rivi, 3D ja lintuperspektiivi
A-B -linjat: kyllä
Kaarevat linjat: kyllä
Ympyräajo: kyllä

Konekentän laidalta

Erkki Holma

erkki.holma@kolumbus.fi



Munkkilatinan kootut selitykset

Kaupan viestintä sisältää annoksen munkkilatinaa. Sitä pitää lukea kuin katekismusta, jatkona selitys "mitä se on".

Budjetin mukaan sujunut myynti tarkoittaa sitä, että kaupaksi meni enemmän kuin edellisenä vuonna. – Tai sitten vähemmän: Yhtä hyvin sillä voidaan tarkoittaa, että kun edellisenä vuonna tulos oli huono, nyt kulujen ja menojen liepeet saatiin tasan. Sanonta ei tosiasiaa kerro yhtään mitään. Yleensä tähän ilmaisutapaan turvaudutaan silloin, kun kehumista ei ole, mutta pohjamutiin ei ole sukellettu.

Viittaus siihen, että yhtiössä on keskitytty kannattavan kaupan tekemiseen, on merkki edellisen vuoden aikana kertyneiden ylihintaisten vaihtokonevarastojen realisoinnista. Se näkyy myös siinä, että markkina-osuusluvut ovat laskeneet. Edellisen vuoden huuma on vaihtunut arkitodellisuuteen.

Jälkimarkkinointi merkitsee varaosakaupalla tehtävää jälkirahastusta. Kun konekauppa on kireää, tulosta on yritettävä repiä varaosamyynnistä. EU-aikana jälkirahastus osilla on vaikeutunut. Samoja alkuperäisosa voi ostaa kauppiailta ympäri Eurooppaa. Valmistajat eivät voi estää myymästä mihin tahansa EU-alueella ja kenelle tahansa. Maahantuojien yksinmyyntisuoja ei ole.

Kokonaistaloudellinen vaihtoehto on sitä, että kone on tosi kallis, mutta kauppias uskoo ja uskottelee, että kymmenen vuoden päästä koneella on kilpailijoita parempi vaihtoarvo. Takuuta tuolle lausumalle ei anna kukaan. Toisaalta on niin, että halvalla ei hyvää ole koskaan saanut. Ei Hampurissaakaan.

Matriisiorganisaatio on malli, jossa tulee käskyjä ylhäältä ja yhtä paljon sivulta. Myyjä ei tiedä ketä uskoo ja tottelee. Myyntijohtaja koettaa paimentaa toimipaikkoja tekemään sellaista kauppaa, mistä jää katetta. Ostojohdaja patistelee tekemään kauppaa – ja paljon. Tuloksesta ei ole väliä. Seuraus näkyy liikkumattoman vaihtokonerivistön kasvuna. Ei tule katetta, ainoastaan jätettä.

YT-neuvottelut kuuluvat heikosti menestyvän yrityksen saneerauskuuriin. Työnantaja laskee, montako ihmistä on saatava pois rivistä ja kertoo luvun kahdella. Kertoo sitten julkisesti, että yt-neuvottelut koskevat niin ja niin monen ihmisen työpaikkaa. Työntekijäpuoli saa sanoa vastalauseen, jota työnantaja kuuntelee korvat luimussa. Kuulemisen jälkeen työnantaja panee pöytään alkuperäisen suunnitelmansa. Työntekijäpuoli on tyytyväinen, kun sai puolet karsittua ja työnantaja on tyytyväinen, kun meni aivan suunnitelmien mukaan.

Tehtävien kierrättäminen merkki siitä, että johtoporras on käynyt johtamistaidon kurssin. Konsultit ovat myyneet amerikkalaisen tavan kierrättää väkeä paikasta toiseen. Kuvitellaan, että sen jälkeen kaikki tietävät kaikesta. Joskus käy vain niin, että innostuksen vallassa ruvetaan kierrättämään asiantuntijaorganisaatiota. Seuraus on se, että sen jälkeen kukaan ei tiedä mitään. Ei traktorisuunnittelijaa kannata panna piirtämään leikkupuimuria.

Markkinointimiehet puhuvat brändin luomisesta. Minä pidän enemmän brändin juomisesta.

Mandam KULTIVAATTORIT

KUS
KC-SP
jankonriikkoja

Jankokultivaattori murtaa jankon ja muokkaa maakerroksen yhdellä ajolla.

Soita heti 0500-567611
www.ekotjanst.fi 10 vuotta