

Päätoimittaja

Visa Viikuna

visa.viikuna@valtra.fi

Toimitustiimi

Teemu Pakarinen

Janne Hyytiäinen

Jorma Nevaranta

Markku Lappalainen

Viestintätoimisto Sanafor Oy

Julkaisija

Valtra Oy Ab

PL 200

40101 JYVÄSKYLÄ

Puh. (014) 549 111

Fax (014) 549 685

Ulkoasu

Viherjuuren Ilme Oy

Layout

Mainostoimisto AltAvanti

Painopaikka

Alprint

Kannet

AdPro Oy

Sisällys

Pääkirjoitus.....	3
Valtra voimalla internetissä.....	4
Valtra palvelee kellon ympäri.....	5
Valkosten tilan arkipäivää.....	6
Wapilla Valtra vaikka vainiolle.....	8
Meklari helpottaa vaihtokonekauppaa.....	9
Tehdasvierailu on osa palvelua.....	10
Asiaa ja ajanvietettä.....	12
Kiviojan veljekset Halsualta.....	14
Herlevit hallitsivat Herningissä.....	16
Suomalaiset verkko-ostoksilla.....	17
Kurikan Kosunen sähköisellä kauppatkalla.....	18
Iso Ässä veti väen Seinäjoelle.....	20
Pitkäset pitkällä työnhallinnassa.....	22
Tuotekehitystyötä asiakkaiden kanssa.....	24
Työkonedieseleitä tiukkaan tahtiin.....	26
Viljan verkkokauppa on nykyaikaa.....	28
Nettiviljakaupan edelläkävijä.....	29
Autocontrol -nostolaite millintarkkaan työskentelyyn.....	30
Iisalmen tiimi ei tingi palvelusta.....	32
Luottamus on onnistuneen työn perusedellytys.....	34
Valtra vaihtaa viihteelle.....	35

VALTRAN HUOLTOPAKETTILPAILU

Valtran Huoltopalveluiden huhtikuun suoramainoskirjeessä ilmoitettiin huoltopakettikilpailusta, jossa palkintoina arvottiin 3 kpl Valtran huoltopaketteja juuri sinun traktorillesi!
Onnettaren suosikkeja olivat

- 1) Hakola Kari, Armijärventie 162, 13700 Parolannummi
- 2) Ahokas Pekka, Kalliomäentie 38, 32200 Loimaa
- 3) Honkanen Niilo, Korilantie 58, 91500 Muhos

Lisäksi arvottiin 100 kpl Valtra -avainkaulanauhoja, jotka on postitettu voittaneille.

ONNITTELUKSEMME!

Oikeudet muutoksiin pidetään.

Haasteita riittää

Uusi vuosituhat on tuonut mukanaan Valtrallekin koko joukon haasteita.

1900 -luvun viimeinen vuosikymmen oli Valtralle menestyksekkäs, mutta myös erittäin merkityksellinen. Näinä vuosina suomalainen traktoriteollisuus viimeistään lunasti paikkansa maailmanmerkinä.

Suotuisan vuosikymmenen yksi suurimmista menestystekijöistä lankeaa epäilemättä asiakkaiden ja Valtran yhteistyön tiivistämiselle. Me kykenimme vastaamaan yhteistyökumppaneidemme toivomuksiin lyhyellä viiveellä.

Alkanut vuosituhat on varmasti omalla tavallaan helpompaa, sillä yhteistyökumppaneiden ja Valtran välisellä yhteistyöllä on jo perinnettä. Molempia hyödyttävä vuoropuhelu on kehittynyt todella luottamukselliseksi ja mainioita tuloksia antavaksi kumppanuudeksi. Yhteistyöhankkeet eivät ole erillisiä "projekteja", vaan toiminta heijastuu kokonaisvaltaisesti kaikkiin yrityksen osa-alueisiin.

Pitkälti ulkomaalaisten asiakkaiden toiveista liikkeelle lähtenyt S-sarjan kehitystyö etenee voimalla. Tuotekehitys verkostoineen tekee työtä, jotta tulevaisuudessa Suomesta voitaisiin toimittaa luotettavia ja erittäin tehokkaita traktoreita todella raskaisiin töihin.

Toinen merkittävä haaste Valtralle on sähköisten palvelujen kehittäminen. Tämäkin toiminta on alusta alkaen tehty yhdessä kumppaneidemme kanssa. Urakoitsijat ja viljelijät ovat antaneet omaa arvokasta osaamistaan internetsivujen kehittämiseen. Periaatteenamme on ollut, että tuotamme lisäarvoa asiakkaillemme pelkkien internetsivujen asemesta. Tällä hetkellä **Meidän Valtramme** -palvelusivut ovat tuttuja jo noin 6000 suomalaiselle ja rekisteröityneitä internetsivujen käyttäjiä tulee koko ajan lisää.

Tämä kädessäsi oleva lehti esittelee **Meidän Valtramme** - internetsivut perusteellisesti. Lehden sivuilla käydään läpi koko toiminta rekisteröitymisestä palvelujen mahdollisimman tarkkaan hyödyntämiseen. Internetsivut kehittyvät ja muuttuvat koko ajan, ja valmiiksi niitä ei saada onneksi koskaan. Rekisteröitykää mukaan käyttäjiksi ja tehdään yhdessä

Meidän Valtrastammekin suomalainen menestystarina.

Jouko Tukiainen
Toimitusjohtaja

Valtra **voimalla internetissä**

Vuonna 1999 Oulun yliopiston HYTEC-laboratorio suoritti tutkimuksen Suomen 300 suurimman yrityksen internetpalveluiden tasosta. Saatujen tutkimustulosten pohjalta oululainen www-analyyseihin erikoistunut Arieste Oy tekee Valtran kanssa yhteistyötä asiakkaiden tarpeiden selvittämiseksi internetympäristössä.

Tutkimuksessa 250 yritystä sai internetpalveluistaan kouluarvosanakseen keskimäärin kuutosen. Valtran internetpalvelut saivat kouluarvosanakseen 8. Keskimääräistä parempi menestys ei kuitenkaan tarkoita, että internet-sivujen kehittelyn voi nyt unohtaa. Internetpalvelut elävät jatkuvasti, eivätkä ole koskaan "valmiit".

Meidän Valtramme saa kehuja

- Tutkimuksessa arvioitiin muun muassa yrityksen esittelyä ja kaupankäyntiä internetissä sekä yrityksen ja asiakkaan välistä vuorovaikutusta. Lisäksi tutkittiin, mitä sivuilta voi löytää ja miten tietoa haetaan, eBusiness Director Ari Koski Ariestelta sanoo.
- Kukaan ei taida tietää, mikä olisi oikea termi kuvaamaan liiketoimintaa internetissä. Puhutaan muun muassa sähköisestä liiketoiminnasta, e-bisneksestä, e-commercesta ja vaikka mistä, Ari naurahtaa.
- Asiakkaan kannalta tärkeää on, että www-sivut eli internetissä olevat kotisivut ovat selkeät. Käyttö helpottuu, kun asiakas tietää, missä hän on, ja miten hän pääsee haluttuun kohteeseen. Valtran etusivu on hyvä ja selkeä, Ari kertoo.
- Valtran sivujen kokonaisuus on hyvä. Hienoa on myös Valtran yhtei-

Ari Koski
työskentelee
www-analyyseihin
erikoistuneessa
Arieste Oy:ssä



Kuva: Seppo Haavisto

söllisyys, joka parantaa tiedon saamista Valtran asiakkaiden yhteisistä asioista, Ari sanoo.

Oikeaa tietoa oikealle asiakkaalle

- Tiedon määrä internetissä on lisääntynyt huimasti viime aikoina. On myös ryhdytty tuottamaan entistä enemmän erityisesti sähköiseen viestintään soveltuvaa materiaalia, Ari kertoo.
- Tämän hetken avainsana www-palveluissa on niiden personointi eli kohdentaminen. Asiakkaan on mahdollista vastaanottaa hänelle räätälöityä tietoa, joka käsittelee juuri häntä kiinnostavia aiheita. Tästä esimerkkinä on Valtran Palveluhenkilöt -osio,

josta asiakas löytää automaattisesti häntä lähimmän myyjän, huoltomiehen ja varaosamyynnin yhteystiedot.

- Yhä useammilla sivuilla asiakas voi osoite- yms. tietojen lisäksi jättää tietoa myös toimenkuvastaan, harrastuksistaan ja kiinnostuksen kohteistaan, jolloin hänelle tarjottu tieto on paremmin kohdennettua. Tämä on aivan aiheellista, Ari toteaa.

■ **Marikka Metso**

Internetissä

Valtra palvelee kellon ympäri

Valtran internetsivuja on helppo käyttää. Niiden tarjoamien palvelujen avulla Valtrassa asiointi hoituu asiakkaan ehdoilla ja hänen valitsemana ajankohtana. Kotoa käsin voi vaikka kahvitauolla perehtyä Valtra Valmetin uusiin traktoreihin, palveluhenkilöihin ja rahoitusehtoihin.

Valtran kotisivulla kannattaa rekisteröityä käyttäjäksi, sillä käyttäjänä asiakas pääsee käsiksi yhä kattavampiin tietopalveluihin.

Minun sivuni

Rekisteröidytessä Minun Sivuilteni asiakas täyttää käyttäjätietonsa. Perustietojen lisäksi hän voi antaa tietoja toimialastaan, harrastuksistaan sekä päivittää traktoritietoaan. Traktoritiedoissa asiakas voi pitää yllä traktoreidensa huoltokirjaa, vuosihuoltotietoja, korjaustietoja ja muistiinpanoja.

Kerran jätetyt tiedot välittyvät automaattisesti myyjälle, meklarille tai tilausten vastaanottajalle, joten vastaisuudessa Valtran kanssa asioidessa niitä ei tarvitse uudelleen ilmoittaa.

- Asiakastietojen avulla asiakkaalle voidaan tarjota juuri sellaista tietoa ja palvelua, joka on erityisesti häntä kiinnostavaa, Valtran e-Business Teamin vetäjä Sinikka Salmi kertoo.
- Palveluhenkilöt-sivulta löytyvät asiakkaan paikkakuntaa lähimpänä oleva traktori- ja varaosamyymälä sekä huoltoyrittäjä, Sinikka luettelee.

Valtran palveluhenkilöitä voi myös hakea haluamaltaan paikkakunnalta. Palveluhenkilöiden kaikki yhteystiedot ovat helposti saatavilla ja aina ajantasalla. Puhelinluetteloiden kanssa ei tarvitse tuskailaa.

kuva: Pekka Rötönen



Sinikka vetää Valtralla e-Business Team -nimistä ryhmää, joka on erikoistunut sähköisiin internet-sivuihin ja WAP-palveluihin.

Uudet traktorit

Uusista Traktoreista voi etsiä haluamansa mallin kuvan, tekniset tiedot sekä tarjolla olevat lisävarusteet. Samasta osiosta voi myös tilata traktoreiden esitteet.

- Asiakkaan on helpompi tietää, mitä hän haluaa, kun eri mahdollisuuksiin on saanut tutustua kaikessa rauhassa esimerkiksi kotioloissa tai kirjaston yleisöpääätteellä, Sinikka sanoo.

Valtra Rahoitus on rekisteröity tuotemerkki, ja Valtran rahoituspalvelut löytyvät myös Valtran internetsivuilta. Rahoitus suunnitellaan yksilöllisesti asiakkaan toimialaan ja tuotantosuunta huomioiden, ja vakuutena toimii asiakkaan ostama traktori, Sinikka kertoo.

Rahoitusehdot -sivu esittelee tarjolla olevat rahoitusvaihtoehdot. Rahoituslaskurilla voi omien tarpeidensa mukaan tehdä vaihtoehtoisia esimerkkilaskelmia erilaisista rahoitusvaihtoehdoista.

Hankintahinnan, käsirahan, sopimusajan pituutta tai eräväliä sekä takaisinmaksutapaa muuttamalla mahdolliset vaihtoehdot tulevat tutuiksi.

Rahoitushakemuksen voi täyttää suoraan Valtran internet-sivuilla. Se lähetetään vastaanottajalle sähköisessä muodossa, joten se on perillä silmänräpäyksessä.

■ **Marikka Metso**

Tietokone ja internet

Valkosten tilan arkipäivää

Marita ja Marko Valkoselle tietokone on vuodesta 1988 lähtien ollut luonteva osa Oravasaassa sijaitsevan kotieläintilan hoitoa. Internet on tuonut oman lisävaihteen tietokoneen käyttöön ja Valkokset ovat olleet myös mukana työryhmässä, joka on kehittänyt Valtran [www-sivuja](http://www.sivuja).



Valkosista on hienoa, että viljelijät ovat itse olleet mukana Valtran [www-sivujen](http://www.sivujen) kehitystyössä.

Kuva: Pekka Rötönen

Marko Valkonen antaa kiitosta Valtran [www-sivujen](http://www.sivujen) asiapitoisuudesta ja monipuolisuudesta. Hänen mielestään on tärkeää, että viljelijät ovat olleet itse mukana [www-sivujen](http://www.sivujen) kehitystyössä.

- Yhteistyössä Valtran kanssa korostuu aina asiakaslähtöisyys ja se näkyy myös [www-sivuilla](http://www.sivuilla). Mielestäni ne palvelevat maanviljelijöitä hyvin ja lähtevät liikkeelle meidän tarpeistam-

me, Valkonen toteaa.

Hän kertoo lukevansa Valtran sivuilta alan uutisia, tutustuvansa käytettyjen koneiden palstaan ja lukevansa muiden viljelijöiden mielipiteitä keskustelufoorumilta.

- Myös sivujen ulkonäköön on panostettu paljon. Niitä on miellyttävä katsella ja sivuilta löytää sopivan ja havainnollisen määrän tietoa, Valkonen jatkaa.

Valkosten tilalla emäntä ja isäntä ovat tasa-arvoinen työpari ja tämä näkyy myös tietokoneen ja internetin käytössä.

- Viihdyimme molemmat tietokoneen ääressä ja lapsemmekin alkavat vähitellen totutella sen käyttöön. Internetistä on hyötyä ennen kaikkea tiedonhaussa. Marko uskoo, että talven tullessa internetin käyttö taas aktivoituu

entisestäään.

- On tärkeää, että Valtran www-sivuja päivitetään usein ja ne ovat aina ajan tasalla. Internetinhän on oltava ennen kaikkea tuoreen tiedon lähde.

Tilanhoito dokumentoitu tietokoneelle

Valkokset ovat todenneet myös sähköpostin käteväksi yhteydenpitokeinoksi.

- Yhä useammat maatalousalan organisaatiot ovat ryhtyneet suosimaan sähköpostia. Olemme mukana erilaisissa projekteissa ja niidenkin tiimoilta yhteydenpito sujuu joustavasti sähköpostitse, Marko Valkonen kertoo.

Hän ei enää edes osaisi kuvitella tilanhoitoa ilman tietokonetta.

- Koko tila on tallennettu kovalevyille jo kirjapidonkin takia. Pidämme tarkkaa liikekirjanpitoa sekä EU:n viljely- ja suunnittelukirjanpitoa. Niiden lisäksi muun muassa karjan tarkkailu ja nautaeläinluettelot on dokumentoitu.

Tilan emäntä Marita Valkonen on viimeisen vuoden aikana opiskellut kirjapitoa ja ollut myös työssä tilan ulkopuolella. Syyskuun lopusta lähtien Marita kuitenkin palaa kokopäiväisesti tilan töihin.

- Olemme määritelleet tarkasti omat vastuualueemme tilan hoidossa. Emännän asema on todella merkittävä ja hän vastaa itsenäisesti lypsykarjasta. Kirjanpidosta ja peltoviljelystä huolehdimme yhdessä.

Marko Valkosen mukaan kirjanpitoon kuuluu jatkuvasti enemmän aikaa, mutta toisaalta sitä on tietoisesti haluttu kehittää eteenpäin.

- Teemme näitä kirjanpitohommia vähintään tunnin päivässä.

Tietokoneella istumisen lisäksi myös puhelimesta kuuluu yhä enemmän aikaa. Esimerkiksi tarvikkeiden hankintaan on palattava päivittäin.



Kuva: Pekka Rötönen

Tietokoneen edessä viihtyy koko Valkosten perhe nuorimmat mukaan lukien.

Valtran asiakkaina vuodesta 1996

Valkokset ostivat ensimmäisen Valtra-traktorinsa jouluna 1996. Valmet 6400 osoittautui hyväksi hankinnaksi ja sen jälkeen koko perhe on askel askeleelta sitoutunut Valtran asiakkaiksi. Tällä hetkellä Valmet 6400 on vaihtunut uuteen Hitec 120 -malliin.

- Valtralla palvelu ei ole ikinä loppunut ostopäätöksen tekemiseen. Asiakasta ei jätetä yksin ja kaikissa ongelmatilanteissa olemme aina saaneet asiantuntevaa apua. Tuntee olevansa todella herra ja hidalgo, noin positiivisessa mielessä, kun valtralaisen kanssa asioi, Marko Valkonen naurahtaa. Aktiivinen yhteydenpito valtralaisen ja Valkosten välillä on tehnyt yhteistyöstä toimivaa.

- Olemme alusta asti asioineet saman myyjän, Ismo Kauppinen

kanssa, mutta vuosien aikana tuttuja valtralaisia on tullut enemmänkin.

- Valtran internet-palvelusta on tullut yksi tehokas yhteydenpitokanava lisää Valkosten ja Valtran välille, Marko Valkonen toteaa.

Valkosten tilan 120 nautaa työllistävät hoidon koneellistumisesta huolimatta melkoisesti isäntää ja emäntää. Tulevaisuudessa eläinmäärä nousee 160:een.

Kun yhteistyöstä Valtran kanssa puhutaan, haluaa Marko Valkonen korostaa traktorin tärkeyttä tilan hoidon sujumisessa.

Kun pääkoneelle kertyy ajoa 1800 - 2000 tuntia vuodessa, koko systeemin on siis toimittava ja Valtran kanssa homma on toiminut.

- Kokonaisuus on hyvä ja paketti valmis; ei muuta kuin rusetti vaan päälle, Valkonen kiteyttää.

■ **Ainomaija Forsell**



WAPilla

Valtra kulkee mukana WAP -palveluntarjoajien kärkejoukoissa. WAP-matkapuhelin on helppokäyttöinen kanava, joka soveltuu mainiosti usein vaihtuvan tiedon jakeluun. Se kulkee kätevästi matkassa ja yhteyden palveluntarjoajaan saa välittömästi.

Heikki huolehtii, että Valtra palvelee moitteettomasti myös WAP-puhelimessa.

Suosittu Vaihtokoneet -osio

Valtran internet -sivujen suosituin osio on Vaihtokoneet. WAPin omista ja löytää samat palvelut myös matkapuhelimestaan. Uutena palveluna on uusien maataloustraktoreiden hinnat. - Hakusivulla asiakas voi rajata hakunsa tietynlaisiin koneisiin. Saatavilla ovat tarkat myyntitiedot, tietoa varusteista, rengaskunnot ja -koot sekä tekniset tiedot. Tähtivaihtokoneista voi etsiä kolmea vuotta nuorempia Valtra Valmet -vaihtokoneita, Heikki jatkaa.

Varustetorilla asiakas voi tutustua tarjolla oleviin käytettyihin varusteisiin, ja Vaihtomarkkinoilla voi lukea Valtran internet -sivuille jätettyjä asiakkaiden omia osto- ja myynti-ilmoituksia.

- Myös yhteydet vaihtokonemeklariin ja lähimpään traktori- ja varaosamyymälään sekä huoltomieheen löytyvät WAPista vaivattomasti, Heikki kertoo.

Meidän Valtramme -linkistä omat palveluhenkilöt löytyvät automaattisesti. Mahdollisuus on myös hakea eri traktoreiden teknisiä tietoja.

- Tulevaisuudessa kehitämme palvelujamme yhdessä asiakkaidemme kanssa, Heikki lupaa.

■ **Marikka Metso**

Kuva: Pekka Rötikönen

Valtra vaikka vainiolle

Tuottaja Heikki Suurseppä on Valtran WAP-expertti. Hänen tehtäviinsä kuuluu muun muassa varmistaa, että Valtralla ollaan valmiita, kun Suomi astuu WAP-aikaan. Jo nyt asiakas saa WAP-puhelimeensa tärkeimmät Valtran internet -sivuilta löytyvät palvelut.

Latautuminen nopeaa

- WAPin käytännöllisyys piilee sen käyttövalmiudessa, Heikki kertoo. Sen omistaja on aina tavoitettavissa puhelimitse ja sähköpostitse. Yhteys palveluntarjoajiin on myös välittömästi käyttövalmiina. Tämän ansiosta WAP eroakin tietokoneista, joiden latautumista ei aina kiireessä joutaisi odottelemaan. Lisäksi se on pienikokoinen, joten se kulkee kätevästi mukana.

Palvelut lähellä

WAPin omistajan ei enää tarvitse murehtia ajasta ja paikasta. Ostokset keräillään "sähköiseen ostoskoriin", ja tilaus tehdään samalla käyttäjätunnuksella ja salasanaalla, joita käytetään myös Valtran internet -sivuille kirjautuessa. Tilausvahvistus varmistaa, että tilaukseen tulivat todella oikeat tuotteet.

- Valikossa kohdassa Valtra Kauppa voi tilata esimerkiksi voiteluaineita, öljyjä, huoltopaketteja ja lumiketjuja. Ostokset toimituskuluineen voi maksaa postiennakolla tai luottokortilla. Muita kustannuksia ovatkin sitten vain normaalit WAP-puhelimen käyttömaksut, Heikki kertoo. Ennen kello 15 internetistä tai WAPista tilatut tavarat lähtevät asiakkaalle samana päivänä.

Meklari helpottaa vaihtokonekauppaa

Valtran vaihtokonemeklari Arja Pihlajasaari on aina palveluksessasi, ja kaikki Valtran vaihtokoneet ovat vain puhelinsoiton päässä.

Arja Pihlajasaari ei katoa asiakkaan tavoittamattomiin. Hänet saa kiinni puhelimesta ja matkapuhelimesta, faksilla tai sähköpostilla. Valtran Vaihtokonepörssin palvelut löytyvät internetistä, MTV 3-tekstikanavan sivulta 748 ja WAP-puhelimesta.

Etsintäkuulutettu: käytetty traktori

Meklarin johtama tehokas jäljitystyö käynnistyy, kun asiakas haluaa löytää itselleen traktorin tai lisälaitteen.

- Koneista kysytään erilaista taustatietoa ja tiedustellaan, mistä haluttu malli löytyisi, kertoo Arja.

Meklari välittää asiakkaalle sen myyjän nimen, jolta halutunlainen traktori löytyy. Jos toivottua konetta tai lisävarustetta ei heti löydy, siitä tehdään koko maan kattava etsintäkuulutus. Itse kaupasta sovitaan myyjän kanssa. Meklari ei siihen puutu.

- Olen prosessia helpottava välikäsi, Arja toteaa.

Valtran sivuilla internetissä on myös suorat linkit vaihtokonemyyjille, joille voi esimerkiksi tehdä tarjouksen pörssissä olevasta koneesta.

Vaihtokonetiedot uusiutuvat päivittäin

- Kenties tärkein osa-alue meklarin toimenkuvassa on vaihtokoneiden sähköisen tietokannan ylläpito. Sen ansiosta ilmoitukset ja palvelut ovat aina ajan tasalla, Arja sanoo.

Valtra Valmetin internet -sivuilla



Kuva: Pekka Rörtkönen

Vaihtokoneet ovat Arjan erikoisosaamista, ja meklarina hänen ammattitaitonsa on aina asiakkaan palveluksessa.

asiakas voi itse perehtyä tarjolla oleviin koneisiin. Useimmista koneista on Vaihtokonepörssissä kuva. Asiakkaalla on aikaa perehtyä olemassaoleviin mahdollisuuksiin kotona kaikessa rauhassa, ja meklarille osataan tarkemmin kertoa, mitä etsitään.

Palvelu Suomessa ainoa laatuaan

- Toivomuksesta lähetän asiakkaalle yksityiskohtaiset tiedot koneista sekä niiden kuntoarviot sähköpostilla tai perinteisesti. Palvelu on maksuton, kertoo Arja.

Valtra Valmetin Vaihtokonemeklarin palvelu Suomessa on ainoa laatuaan.

Toiminta alkoi kesällä -97. Yhteydenotot sähköpostitse käyvät vuosien mittaan yleisemmiksi.

- Yhteydenottoja tulee noin 10-15 päivässä, osa puhelimitse, osa sähköpostilla. Kyselyitä voi myös lähettää tekstiviestillä, kertoo Arja. Hän veikkaa, että noin 85 prosentissa tapauksista vaihtoehtoja on asiakkaalle tarjolla heti, ja viimeistään etsintäkuulutuksen avulla löydetään halutut tuotteet.

Valtran palveluihin voi tutustua internetissä osoitteessa www.valtra.fi

■ **Marikka Metso**

Tehdasvierailu on osa palvelua

Suolahden traktoritehtaalta on lähdössä ryhmä ranskalaisia asiakkaita, kanadalaiset ovat myös juuri käyneet tutustumassa Valtra Valmetin valmistumiseen, Matti Joenperä Tampereelta on katsomassa, miten hänen uusi traktorinsa valmistuu kokoonpanolinjalla - normaali työpäivä traktori-tehtaalla.

Tehdaskäynnit ovat tärkeä osa kotimaisen traktorin markkinointityötä ja asiakaspalvelua. Vuosittain tehtaaseen käy tutustumassa 10 000 vierasta.

Valtrassa vieraat toivotetaan tervetulleiksi monestakin syystä. Ensinnäkin asiakkaille halutaan näyttää, missä ja miten traktoreita rakennetaan ja keitä ketjussa on mukana. Yhtä paljon valtralaiset haluavat tutustua "todelisiin työnantajiinsa", traktorinostajiin.

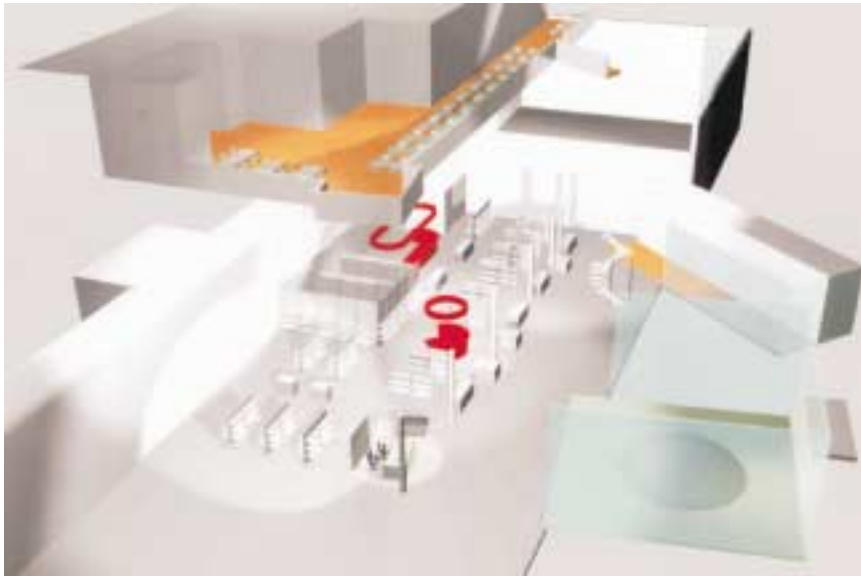
Vuosien varrella Valtrassa on havaittu, että tehdasvierailut ovat yksi tärkeimpiä markkinointikeinoja. Etenkin vientikaupassa niiden merkitys korostuu.

Myytävänä maa, yritys ja tuote

Traktorin markkinoinnissa ulkomaille on omat erityispiirteensä. Ei vielä riitä, että asiakas vakuuttuu traktorin

paremmuudesta ja luottaa sitä myyvään yritykseen. Asiakkaalle on lisäksi markkinoitava maa, josta tavara on tulossa. Markkinamiesten mukaan järjestys kulkee niin, että ensin on myytävä maa, sitten yritys ja sitten vasta tuote.

Kun mahdolliset asiakkaat kutsuu Suomen vierailulle, pystytään nämä kolme kärpistä lyömään yhdellä iskulla. Tämä näkyy myös traktori-tehtaan kävijätilastoissa, sillä liki puolet vieraista tulee nykyisin vientimaista.



Asiakaspalvelukeskukseen tulee kahteen kerrokseen tiloja myyntiä, esittelyä sekä vierailuja varten.

Käytännössä systeemi toimii niin, että kussakin maassa toimiva Valtran edustaja kokoaa ryhmän, ja vierailu-ohjelma rakennetaan traktoritehtaan kanssa yhdessä. Yleensä apuna käytetään paikallisia yrittäjiä, ja ohjelmaan kuuluu vierailuja sekä Jyväskylän ympäristössä että Helsingissä. Tarvittaessa käydään

myös tutustumassa Linnavuoren moottoritehtaaseen.

Pohjoismaiset ryhmät viettävät Suomessa tavallisesti pari päivää, muualta Euroopasta ja vieläkin kauempaa tuleville vieraille järjestetään useamman päivän retkiä.

Tehtaalla vieraille järjestetään luento, jossa kerrotaan suomalaisen traktorinvalmistuksen nykypäivästä ja tulevaisuudesta. Luonnollisesti mukaan kuuluu myös tehdaskierros ja tutustuminen varaosakeskukseen.

Yleensä Suomen matkaan liitetään asian lisäksi muuta nähtävää ja koettavaa.

Vierailijat käyvät tutustumassa suomalaiseen maatalaan, ja usein johonkin väliin pyritään sovittamaan esimerkiksi elämysretki. Niitä järjestetään yhteistyössä paikallisten alan yrittäjien kanssa.

Elämysretket ovat erittäin suosittuja, ja samalla päästään tutustumaan suomalaiseen luontoon.

Valtralaisten mielestä vientimarkkinointiin kuuluu olennaisesti myös Suomi -kuvan kirkastaminen. Suomalaiset vierailuryhmät ovat useimmiten Valtran myyntiverkoston kokoamia. Mukaan halutaan tietysti potentiaalisia asiakkaita sekä muita yhteistyökumppaneita.

Valtra on saanut tehdasvierailuista niin hyvää palautetta, että toimintaa on tarkoitus kehittää edelleen. Tulevaisuudessa vierailuryhmiin, heidän ohjelmaansa ja viihtyvyyteensä

aiotaan kiinnittää entistä enemmän huomiota. Vieraiden viihtyvyyttä ja myyntiä palvelemaan Suolahden traktoritehtaalle valmistuu parhailaan uusi asiakaspalvelukeskus. Valtra haluaa panostaa entistä enemmän asiakaspalveluun, ja uutta tilaa tarvitaan juuri tähän tarkoitukseen.

Asiakaspalvelukeskuksen yläkertaan tulee uudet tilat vierasryhmille ja iso auditorio, alakertaan rakennetaan uusien traktoreiden esittely- ja myyntitilat, varaosamyynti sekä tilat vaihtokoneiden myyntiä ja esittelyä varten.

Kuva: Teemu Pakarinen



Esittelykiertäminen on tärkeä osa tehdasvierailua. Jouni Hytönen selvittää Matti ja Paavo Joenperälle sekä Erkki Lähteelle kokoonpanotehtaan toimintaa.

Omistaja seuraa traktorinsa tekoa

Jos on suurten vierasryhmien määrä lisääntynyt, vähintään yhtä paljon on kohonnut suomalaisten traktorin-



Kuva: Teemu Pakarinen

Matti Joenperä Tampereelta kävi katsomassa, miten hänen uusi traktorinsa valmistuu Suolahden tehtaalla.

ostajien vierailut Suolahden traktoritehtaalla. Entistä useampi uuden Valtran ostaja tulee seuraamaan traktorinsa valmistumista kokoonpanolinjalla ja samalla tutustumaan tehtaaseen. Suomalaiset traktorinostajat ovat päivittäisiä vieraita.

Tamperelainen urakoitsija Matti

Joenperä on yksi lukuisista Valtra Valmetin omistajista, jotka halusivat tulla katsomaan oman koneen valmistumista. Hänen mielestään päivä oli mielenkiintoinen.

- En osannut kuvitellakaan, että täällä metsän keskellä on tällainen tehdas, Joenperä ihmetteli. Vierailun ohjelmaan kuului käynti sekä voimansiirto- että kokoonpanotehtaalla, tietoisu Valtrasta sekä tietenkin ruoka ja kahvit. Joenperän mukaan oli mielenkiintoista kuulla, miten paljon väkeä alihankkijoihin ja lopulta käyttäjiin kuuluu traktoriketjuun. Juuri valmistunut kone on hänen ensimmäinen kotimainen traktorinsa. Valinnassa painoivat traktorin kotimaisuus sekä varmuus huolto- ja varaosapalvelujen toimivuudesta.

Tampereella Matti Joenperän uusi Valtra Valmet pääsee isäntänsä kanssa kiinteistöhuoltohommiin. Eniten tunteja karttuu mittariin talvisin lumenauraus- ja hiekoitustöissä.

Asiakkailla on viitisen vuotta ollut mahdollisuus tulla hyvän kaupan sinetiksi "synnyttämään" traktorinsa Suolahteen. Vuosi vuodelta yhä useampi on halunnut käyttää tarjousta hyväkseen ja tuo mukanaan myös perheenjäseniä tai ystäviä niin, että

keskimääräisen ryhmän koko on noussut kolmeen. Suurimmissa ryhmissä on ollut kymmenkunta henkilöä.

Oman traktorinsa valmistumisen seuraaminen on mahdollista Valtran asiakastilausjärjestelmän ansiosta. Koska traktori myydään mittatilaustyönä ja varustelu suunnitellaan asiakkaan toiveiden mukaisesti kauppa hierottaessa, pystytään ostajalle ilmoittamaan se päivä, jolloin traktori kootaan tehtaalla. Tavallisesti asiakas saa tiedon valmistuspäivästä 1-2 viikkoa etukäteen.

Traktorin "synnyttämisen" vaihtoehtona ostaja voi valita myös asiakasnoutopalvelun. Uuden traktorin omistaja tulee silloin hakemaan koneensa tehtaalta ja saa siihen paikan päällä yksityiskohtaisen käyttö- ja turvallisuuskoulutuksen.

Vierastilastot paljastavat, että suomalaiset traktorinostajat haluavat tulla seuraamaan Valtra Valmetinsa valmistumista tehtaalla. Valtra haluaakin laajentaa palvelua myös ulkomaisiin asiakkaisiin. Pohdittavana on vielä, miten se järjestetään.

■ Teemu Pakarinen

Valtran kotisivuilta löytyy

asiaa ja ajanvietettä

Ola Suomalaisen tilalla Valtran kotisivut ovat kovassa käytössä. Ola antaa kiitosta sivujen selkeydestä ja toimivuudesta. Asiatiedon lisäksi Valtran kotisivut tarjoavat mahdollisuuden esimerkiksi ajatusten vaihtoon keskustelufoorumin välityksellä.

Nakkilalaisen maanviljelijä Ola Suomalaisen tilalla kypsyy ohraa, kauraa ja rypsiä. Maita Suomalaisten sukutilalla viljellään perheen voimin kolmannessa polvessa. Viljan viljelyn ohella Ola tekee työkseen koneurakointia. Valtra on tullut hänelle tutuksi muun muassa huoltopalvelutuotteiden oston myötä.

Ola on myös alusta lähtien ollut tiiviisti mukana Valtran kotisivujen kehittämistyössä. Sivuja tehtäessä haluttiin mahdollisilla käyttäjillä testata sivujen toimivuutta ja mielekkyyttä. Valtran myyntipisteistä tiedusteltiin tietokoneiden parissa viihtyviä asiakkaita, joita pyydettiin mukaan työryhmään arvioimaan kotisivuja.

Työryhmässä olleet henkilöt saivat valmiit pohjat Valtran sivuista, joita heidän tuli arvioida käyttäjän näkökulmasta. Sivussa pidettiin tärkeänä ominaisuutena selkeyttä, yksinkertaisuutta ja sitä, että sivuilta on aina mahdollista päästä takaisin aloitussivuille. Olan mielestä nämä kriteerit ovat myös hyvin toteutuneet Valtran kotisivuilla.

Selkeys ratkaisee

Olan mielestä Valtran kotisivuja on helppo lukea ja käyttää. Selkeyden ansiosta sivuilta löytää etsimänsä. Aiheet on otsikoitu selkeästi ja tuoterhymistä löytyy tarvittaessa lisää

**Ola Suomalainen asustelee
nimikkotiellään Nakkilassa.**

Kuva: Henrik Rantanen



tietoa. Kotisivut eivät sisällä myöskään mitään turhaa, vaan täyttä asiaa. Keskustelufoorumi ja viihdeosio tuovat oman kevennyksensä asia-aiheiden keskelle.

Olan mielestä kotisivut eivät koskaan voi olla valmiita, vaan niitä tulee kehittää jatkuvasti niin, että kiinnostavuus pysyy yllä. Jotta sivut olisivat ahkerassa käytössä, niiden täytyy tarjota jatkuvasti jotakin uutta ja mielenkiintoista.

Keskustelufoorumista tietoa päivän puheenaiheista

Valtran kotisivujen elävyydestä ja dynaamisuudesta kertoo muun muassa keskustelufoorumi sekä asiakkaiden mahdollisuus käydä kauppaa Valtran kotisivujen välityksellä asiakkaiden omalla osto- ja myyntipalstalla.

- Olen pyrkinyt vierailemaan Valtran

Suomalaisten tilalla viljellään ohran ja rypsin lisäksi kauraa. Sadonkorjuun aikaan töitä riittää aamusta iltaan.



Kuva: Henrik Rantanen

kotisivuilla noin kerran viikossa. Yksi kiinnostavimmista sivustoista on juuri keskustelufoorumi, jonka välityksellä olen seurannut ajankohtaisia keskustelun aiheita ja mielipiteiden vaihtoa, Ola kertoo.

Valtran keskustelufoorumissa sana on vapaa. Siellä asiakkaat voivat lukea toistensa mielipiteitä, osallistua keskusteluun vastaamalla mielipiteisiin tai esittää omia kysymyksiä mieltä askarruttavista aiheista.

Keskustelun aiheet liikkuvat laidasta laitaan. Joku etsii nättiä emäntää elämänkumppaniksi, ja toiset taas käyvät kuumaa keskustelua traktori-

Kuva: Henrik Rantanen



Ola käy Valtran kotisivuilla keskimäärin kerran viikossa. Hän on myös itse ollut mukana työryhmässä arvioimassa Valtran kotisivuja käyttäjän perspektiivistä.

kortista tai vaihtavat mielipiteitä eri koneiden toimivuudesta ja korjauksen hintahaarukasta.

Uusi sukupolvi vihkiyty internetiin jo pienestä pitäen

Suomalaisten perheen 13-vuotias poika Joonas on myös innostunut tietokoneiden käyttäjä ja internetissä surffaaja. Aika ajoin hän vierailee myös Valtran kotisivuilla.

Tulevan maanviljelijän onkin kannattavaa tutustua sähköiseen maailmaan, sillä tulevaisuudessa sähköinen kaupankäynti tulee luultavasti yleistymään maaseudulla. Internetin välityksellä on mahdollista pitää kätevästi yhteyttä ihmisiin esimerkiksi juuri Valtran kotisivuilla olevan keskustelupalstan kaltaisten "chattien" ansiosta.

■ Laura Arho

Kiviojan veljekset Halsualta
ovat varsinaisia

turvetuotannon kokonaisurakoitsijoita

Kokemuksen mukanaan tuoma ammattitaito on ensiarvoisen tärkeää etenkin luonnonvoimien armoilla tapahtuvassa yritystoiminnassa. Ammattitaidon ja hyvien yhteistyökumppanien avulla huonojenkin aikojen yli selviää helpommin.

Kiviojan Tapanin ja Juhanin turveyritys Halsualta on hyvä esimerkki menestyvästä yrityksestä, missä ammattitaitoa ja yhteistoimintaverkostoa vaalitaan jatkuvasti.

- On sitä rattia tullut pyöritetyksi. Nyt onneksi omat pojat ovat jo täysillä mukana kuljetusliikkeen hommissa ja itse voin keskittyä hallintopuoleen, kehuu Tapani.

- Minä ostin ensimmäisen kuorma-auton 22-vuotiaana, se oli muuten vuonna 1967. Sen jälkeen toimeentulo on otettu kuljetushommista, kertoo Tapani Kivioja yrityksensä alkuvaiheista. Vuonna 1981 Kiviojan veljesten kuljetusyritys teki sopimuksen Vapon kanssa turpeen autokuljetuksista. Ja reilut kymmenen vuotta tästä Kiviojat laajensivat sopimustaan Vapon kanssa turpeen nostoonkin. - Minun tiedon mukaan olemme ainut Vapon kanssa yhteistyössä-oleva turvetuotannon kokonaisyrittäjä, joka tekee kaiken suon kunnostuksesta aina turpeen kuljettamiseen loppukäyttäjille, mieltii Tapani.

Ammattitaito avainasemassa

Kiviojan veljesten yritys kävi kuluneiden parin vuoden aikana läpi mittavan kehittämissuunnitelman. Kansallisen työelämän rahoituksen tuella Kiviojien tarpeisiin räätälöitiin koko henkilökunnalle kehittämissuunnitelma. Osa paketista kattoi myös aliurakoitsijoiden henkilökunnan. Parin vuoden aikana kerran kuussa vedetyssä ohjelmassa käytiin läpi vain ja ainoastaan työssä tarvittavia asioita. Esiintymisestä alkaen vuoroon tulivat taloushallinto, ympäristö-



Kuva: Visa Viikuna

asiat aina Kuorma-autoliiton asiantuntijaluentoihin asti.

- Tässä paketissa käytiin läpi koko yrityskuvio. Uskon ja lopputuloksistakin sen näkee, että kokonaisuuden hallinta on yrityksesämme nyt aiempaa paremmalla tolalla. Työmotivaation kannalta kokonaiskäsityksen saaminen on auttanut meitä melkoisesti.

Tapani Kivioja kertoo keskittyvänsä tätä nykyä yksinomaan yrityksen juoksevien asioiden hoitoon. Ratin taakse hänellä ei yksinkertaisesti ole enää aikaa.

- Monessa kasvavassa firmassa näkee sen, että perustaja ei tahdo pystyä irrottautumaan ajoissa hallinnollisiin tehtäviin. Yrityksen laajentuessa ja töiden lisääntyessä aikaa ei enää riitä perustajien ja "paperitöiden" kunnolliseen hoitoon. Säälihan se on kun sitten kumpikin puoli vähän takkuu, kertoo Tapani ja tunnustaa itsekin empineensä pitkään ratin takaa pois lähtemistään.

Yhdessä voimakkaasti

Vuonna 1993 alkanut turpeennosto vaati järeät ja luotettavat traktorit suohommiin. Harkinnassa olivat kaikki mahdolliset traktorimerkit, mutta Valtra Valmetin myyjä Antero Kumpumäen kanssa käytyjen keskustelujen jälkeen kotimainen kone tuntui turvallisimmalta vaihtoehdolta.

- Yhdessä tuotekehityksen ja tehtaan kanssa me koneita olemme kehittäneet. Tässä jos missä näkyy yhteistyön voima: nyt Valtra on kaikilla kriteereillä mitattuna turvesoiden ykkönen.

Kiviojan veljesten hallitsemalla Kairinevalla pyöri viime kesänä 13 traktoria, joista kymmenen oli jo kotimaisia. Kiviojilla itsellään on neljä Valtraa ja loput ovat aliurakoitsijoiden koneita. Parhaimmillaan suo työllistää kesäisin nelisenkymmentä henkeä.

Kuva: Visa Vilkuna



Eiköhän työt joudu uusilla HiTecheillä, näyttää Tapani Kivioja.

- Meillä on nyt melko uudet traktorit. Kaksi 8550 HiTechiä ja kaksi 8950 HiTech Sigma Poweria. Eiköhän niillä turve nouse sukkelaan, kertoo Tapani ja lisää, että aliurakoitsijoillakin on muutama tuliterä Valtra tulossa Kairinevalle.

Kiviojat ajavat Valtroiinsa viidestä seitsemään tuhatta tuntia ennen vaihtoa. Tällainen vähän ajettu ja hyvin huollettu kone on traktorimyyjä Antero Kupumäen mukaan

kohtuullisen kysyttyä tavaraa. Sekä Tapani että Antero ovat yksimielisiä huoltojen tärkeydestä. Kun huollot hoidetaan täsmälleen huoltokirjan ohjeiden mukaan, koneet kestävät ja niiden jälleenmyyntiarvo säilyy.

■ **Visa Vilkuna**

Herlevit hallitsivat

Herningissä

Valtra valloitti Pro Stock -luokan.

Herlevit ja Valtra tekivät pullinghistoriaa ottamalla komean kolmoisvoiton Pro Stock -luokan Euroopanmestaruuskisoissa Tanskan Herningissä syyskuun 10. päivänä. Kuusitoista Euroopan kovinta Pro Stock -konetta kisasi raskaalla radalla, ja Valtrojen vääntö oli kansakilpailijoille liikaa. Valtran kolmikko veti selvän eron kilpailijoihinsa. Kulta ripustettiin Pekan, hopea Matin ja pronssi Johannan kaulaan.

Veturheilun historia ei tunne samalle merkille tullutta kolmoisvoittoa puhumattakaan, että se olisi tullut samaan perheeseen.

Suurta voittojuhlaa oli paikanpäällä todistamassa lähes tuhat suomalaista vetourheilun ystävää parinkymmenentuhannen muun katsojan joukossa.

Valtra onnittelee Herleveitä sekä kilpailutiimin toiminnan mahdollistaneita tukijoita: Shelliä, Mitronia, Merita -rahoitusta, Junkkaria, Kronosta ja Koneviestiä.

■ Visa Vilkuna

Kuvat: Jarmo Rautapuro



Operaattori-kohtaiset asetukset:

Valtran WAP-palvelut osoitteessa wap.valtra.fi ovat tarjolla kaikkien operaattoreiden kautta. Internetistä osoitteesta www.valtra.fi löytyvät linkit myös Soneran, Radiolinjan ja Telian sivuille, joilta löytyvät tiedot tarvittavista operaattori-kohtaisista asetuksista.

wap.valtra.fi-osoitteen asennus puhelimeen:

Valitse:
-palvelut valikosta (klikkaa rullainta)
-asetukset
-yhteysasetukset
-asetusryhmä
-muokkaa

Laita tämän jälkeen seuraavat asetukset:
-aloitussivu-wap.valtra.fi

-yhteystyyppi-jatkuva
-yhteyden suojaus-pois päältä
-siirtotie-data
-valintanumero-0143376800
-IP-osoite-131.207.145.15
-tunnistustapa-yksinkertainen
-datapuhelutyyppi-analoginen
-datapuhelunopeus-automaattinen

■ Marikka Metso

Suomalaiset verkko-ostoksilla

Elektronisen liiketoiminnan palvelut lisääntyvät internetissä jatkuvasti. On vielä monia, jotka arastelevat sähköistä kaupan-tekkoa, mutta härkää kannattaa tarttua rohkeasti sarvista.

Kun on ostanut päivittäistavaroita internetistä hämmästelee, miten ennen jaksoikaan lähteä kauppaan.

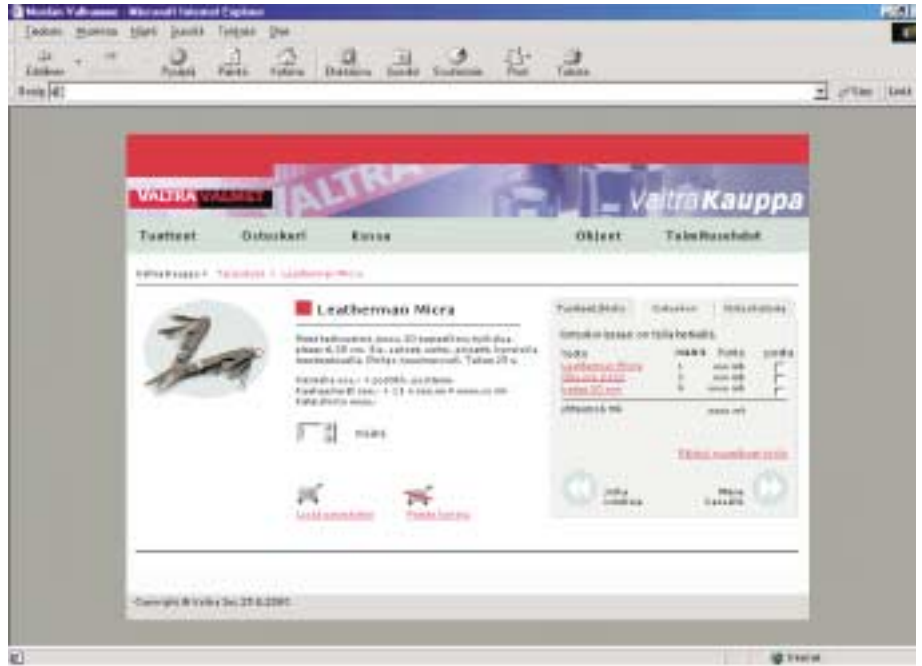
Internetiä käytetään tiedonhankintaan

- Suomalaiset käyttävät internetiä vielä ensisijaisesti tuotteita ja palveluja koskevaan tiedonhankintaan, elektronisen liiketoiminnan professori Jukka (Jups) Heikkilä Jyväskylän yliopistosta kertoo. Internetissä olevan tiedon tarkoituksena on informoida asiakasta yrityksen liiketoiminnasta yleensä sekä antaa lisätietoa tuotteista, jotta ostopäätös olisi mahdollisimman informoitu.

- On tuotteita, joita ei esitellä kuin verkossa. Tästä esimerkkinä ovat muun muassa Aprilia-merkkiset moottoripyörät. Kukaan tuskin kuitenkaan ostaa moottoripyörää internetistä, joten itse kauppa tehdään perinteisesti, Jups jatkaa.

Palveluilla monenlaisia käyttäjiä

- Elektronisella eli sähköisellä kaupankäynnillä on kirjava asiakaskunta, jonka ominaispiirteet vaihtelevat riippuen siitä, minkälaisesta tuotteesta on kyse, Jups kertoo.
- Esimerkiksi lapsiperheet ja avustetut vanhuksat ovat suuria asiakasryhmiä päivittäistavara-kaupassa. Erityisesti nuoret ovat hyvin aktiivisia



Kuva: Pekka Rötökönen

usealla eri kaupankäynnin saralla. Naisten ja miesten väliset käyttäjäerot ovat nykyään lähes olemattomat, Jups sanoo.

Kaupankäynnin hyödyt ja haitat

- Sähköisellä kaupankäynnillä on omat rajoitteensa, ja paljon on vielä tehtävää. Kunnon nopeita internet-yhteyksiä ei vielä ole monessakaan kotitaloudessa, ja hitaat yhteydet nostavat kynnystä solmia internet-kauppoja. Odottelu hitaan koneen edessä vaatii kärsivällisyyttä, Jups kertoo. Lisäksi joillakin www-sivuilla osto-ohjeet eivät ole riittävät, ja asiakkaalle saattaa jäädä osto-suorituksen jälkeen epävarma olo.

- Elektronisessa liiketoiminnassa yritysten tulisi pyrkiä yhä palveluhenkisemmiksi, pois liiallisesta tuote-keskeisyydestä. Www-kauppaa on pidetty aivan liian usein omana liiketoiminnan osa-alueenaan, vaikka inter-

net pohjimmiltaan tekee mahdolliseksi asiakkaan kannalta mielekkäät palvelut yhdistelemällä tietoja ja tavaravirtoja sekä vahvistamalla tuotemielikuvaa. Siksi yritysten on saatava www-palvelunsa kuntoon, Jups sanoo.

- Lähtekö nettiostoksille vai ei, on jokaisen oma asia. Mutta jos ei veikkaa, niin ei voi voittaakaan, Jups huomauttaa.

- Riittävän nopealla modeemilla ja tietoliikenneyhteydellä osto tapahtuu ripeästi ja aikaa säästyy reilusti tavanomaiseen ostoksilla käyntiin verrattuna. Oman perheeni päivittäistavarat ostamme enimmäkseen internetistä. Esimerkiksi lauantapäivät on mielestäni hausempi viettää kotona kuin kaupassa, Jups toteaa.

■ Marikka Metso

Kurikan Kosunen sähköisellä kauppamatkalla

Kurikkalainen Ilpo Kosunen tietää, mitä Valtra Valmetin www-sivujen kaupasta löytyy. Ostosten teko Internetissä osoittautui helpoksi ja vaivattomaksi eikä kotoa tarvinnut lähteä mihinkään.



Kuva: Petri Kapanen

Suosikkisivut

Ilpo käy Valtran www-sivuilla vähintään joka toinen viikko katsomassa mitä Valtralla on meneillään. -Valtran www-sivut ovat mielestäni hyvätasoiset ja laajat, Ilpo sanoo. - Eniten minua kiinnostavat Valtra Viestin jutut ja keskustelufoorumi, vaikka en siihen itse osallistukaan, sillä elämäntilanteeni on hieman toisenlainen kuin maatalousyrittäjien. On mielenkiintoista seurata keskustelua esimerkiksi erilais-

Ilpo käy Valtran www-sivuilla tarkistamassa uusimmat kuulumiset.

Kun Ilpo pääsi tekniikan makuun hän huomasi, että sen avulla ajan ja paikan merkitys vähenee ja elämä muuttuu joustavammaksi. Tiedonhankinta helpottuu ja ostoksetkin voi hoitaa missä ja milloin tahansa.

Valtra -fani

Ilpo työskentelee pakkaajana LVI-tukkuiliikkeessä ja omistaa metsää Itä-Suomessa noin sata hehtaaria. Sedältä tuli peruina vanha Valmet 502, jonka kunnossapitoon

Ilpo on joutunut perehtymään. - Kyllä siinä vanhassa traktorissa riittää jo niin paljon puuhaa, etteivät entistämishommat ole pääasiallinen kiinnostuksen kohteeni, Ilpo naurahtaa. - Minua voisi kutsua Valtra -faniksi. Kiinnostusta riittää, vaikka ensisijainen toimialani ei olekaan maatalouden parissa, Ilpo jatkaa. Valmet 502 ei kuitenkaan seiso turhana paikoillaan, vaan sitä käytetään muun muassa perunaan tekoon sekä lumien auraamiseen.

ta huoltoasioista sekä lukea työhakemuksia. Niitä tuntuvat monet jättävän, Ilpo jatkaa. Lisäksi Ilpo käy Tuotemyynnissä tutustumassa uutuustuotteisiin sekä poimii näytöleen joka kuukausi uuden Valtra Valmet -kalenterin.

Oma käyttäjäsalasana

- Ensimmäinen sisäänkirjautuminen sivujen käyttäjäksi oli muuten helppo homma, mutta salasana täytyi miettiä tarkkaan ennen kuin löytyi sellainen, jonka järjestelmä

hyväksyi, Ilpo kertoo. Tällaista tapahtuu esimerkiksi silloin, kun monet käyttäjät ehdottavat omaksi salasanaan samaa sanaa. Kenties paras vaihtoehto olisi keksiä itselleen salasana, johon on hyvä muistisääntö, mutta joka ei sinällään välttämättä tarkoita mitään. Tärkeintä on muistaa, että salasanan tarkoitus on varmistaa, etteivät ulkopuoliset pääse henkilökohtaisille sivuille. Salasanan minimipituus on kuusi merkkiä.

Toiveita Valtran www-joukoille

Laatutietoisena asiakkaana Ilpo tietää myös esittää muutamia parannusehdotuksia Valtran www-sivujen laatijoille.

- Tuotemyynti -sivuja voisi päivittää hieman useammin ja lisäksi toivoisin myyntiin lisää oheismateriaalia ja harrastetavaraa, esimerkiksi kyniä, pinssejä, lippiksiä ja sen sellaista, Ilpo sanoo.

- Vielä yksi toive minulla olisi. Etusivulla voisi mainita, milloin mitään sivua on viimeksi päivitetty. Näin ollen olisi helpompi tietää, ovatko sivut tulleet jo luettua eikä tarvitsisi klikkailla esille sivuja, jotka eivät ole muuttuneet sitten edellisen käynnin, Ilpo sanoo.

Ostosten teko sujuu

Ilpo on ostanut Valtran www-sivujen kautta muun muassa repun ja kirjan.

- Lähin Valtran myyntipiste sijaitsee Seinäjoella eikä sinne aukioloaikoina työkiireiltään usein ehdi, Ilpo kertoo. Ostosten teko internetin välityksellä on paras vaihtoehto Ilpolle, koska se ei kellonaikaa katso.

- Mielestäni www-ostosten teko Valtralla on helppoa ja ohjeet ovat selkeät. Ostokset vain kerätään "ostoskoriin" ja valitaan maksutapa. Ostokset toimitettiin myös nopeasti perille, Ilpo kehuu.

Innokas nettisurffailija

Ilpo on ollut innokas internetin käyttäjä jo vuodesta -96 saakka. Yhteydenpito ystäviinkin on helppoa, kun sähköpostia voi kirjoitella postimaksut unohtaen. Sähköpostin saajan ei tarvitse odotella viestiään, vaan posti on perillä silmänräpäyksessä.

- Lomille otan usein laptopin eli kannettavan tietokoneen mukaan, jolloin minulla on mahdollisuus seurata oman paikkakunnan lehtiä ja uutisia myös reissussa. Lisäksi toimin Mietaan nuorisoseuran puheenjohtajana, ja seuran kotisivuilta tulevaan palautteeseen pyrin vastaamaan tunnollisesti, Ilpo kertoo. Tietotekniikka on muutenkin tärkeä osa Ilpon arkea. Esimerkiksi laskut Ilpo maksaa pankin omalla maksuohjelmalla. Päivittäin internetissä aikaa kuluu tunnin verran, lomalla enemmänkin.

- Suosittelen internetiin tutustumista lämpimästi kaikille. Se on nykyaikaa. Kaikki suuret yritykset panostavat internetiin, ja sähköinen kaupankäynti on varmasti tulevaisuudessa yhä tärkeämpi tapa hoitaa asioita, Ilpo vakuuttaa.

- Uskoisin, että internetin positiiviset vaikutukset tuntuvat vahvimmin maaseudulla, jossa asioiden hoito ei enää välttämättä vaadikaan kaupunkiin lähtöä, vaan kotoakin käsin saadaan pyörät pyörimään, Ilpo sanoo.

■ Marikka Metso

Uudet myynti-, varaosa- ja huoltohenkilöt

TRAKTORIMYYNTI ITÄ-SUOMI;

- Ahonen Mika, Kuopio
- Haatainen Timo, Iisalmi

ETELÄ-SUOMI

- Jansson Stefan, Turku
- Rasimus Pasi, Loimaa
- Tarsia Jukka, Virrat

VARAOSAMYYNTI ITÄ-SUOMI

- Kosonen Tomi, Lappeenranta
- Koivistoinen Petri, Suolahti

LÄNSI-SUOMI

- Lahti Mika, Seinäjoki
- Heikkinen Petri, Oulu

HUOLTOPALVELUT LÄNSI-SUOMI

- Partek Forest Oy Ab,
Alakorkalontie 9, 96101 ROVANIEMI

ITÄ-SUOMI

- Kymen kone- ja metallityö Ky,
Pajamäentie 4, 49460 HAMINA

ETELÄ-SUOMI

- Soini Vesa,
Ruutontie 7, 21230 MASKU,
- Ukskoski Veikko,
Kärsämäentie 49, 20360 TURKU

Puhelinnumerot saat internet-sivulta www.valtra.fi

WALTRA VALTRA Suomen laadukain vaihtokonekauppa

Luotettavat Valtra Valmet vaihtokoneet:

- Vaihtokonemerkkinä: **0203 50500**
- MTV3-tekstikanavalla: **s. 748**
- Internetissä: Meidän Valtramme: **www.valtra.fi**
- Wap-palvelussa: **wap.valtra.fi**

Tervetuloa turvallisiin vaihtokonekauppiin!





Lehtisen Heikki Voltista näyttää Miss Suomi Suvi Miinalalle, kuinka helppoa HiTechillä ajaminen on.

Valtra Valmetin iso Ässä veti väen Seinäjoen

Valtra Valmet oli Seinäjoen Farmarissa mukana erittäin laajalla ja täydellisellä osastolla.

Valtra Valmetin ja asiakkaan välinen vuorovaikutus pääsi jälleen toden teolla oikeuksiinsa, sillä koko näyttelyn ajan mukana oli niin myynnin, huollon, tehtaan kuin tuotekehityksenkin asiantuntijoita paikalla.

Näyttelyssä oli esillä koko Valtran mallisto näppärästä 60-hevosvoimaisesta kuussatasesta aina tulevaisuuden huipputekniseen ja järeään 260-hevosvoimaiseen S-malliin asti.

Sähköinen kaupankäynti on tulevaisuutta, ja Valtra marssitti tälläkin rintamalla täyden arsenaalin uusia menetelmiä. Tuttua, mutta viime aikoina voimakkaasti kehittynyttä vaihtokonepörssiä pääsi testailemaan joko wapin tai webin välityksellä Seinäjoki Areenan sisäosastolla ihan uuden Ässän vieressä.

Komeasti kasvu-uralla

Valtra Valmet on koko menneen 1990-luvun ollut vahvassa nousussa. Maailman viidenneksi suurimpana traktorinvalmistajana Valtra on lujittanut asemiaan Euroopan markkinoilla. Tätä nykyä Valtralla on reilun kuuden prosentin markkinaosuus koko Euroopan traktorimarkkinoista. Suomalaista laatu- traktoria viedään 77 maahan. Tuotekehityksen palveluksessa on 250 traktorialan huippuosaaajaa ja pelkästään Valtran kirjallisuutta, esitteitä ja huoltokirjoja käännetään



Kuvat: Visa Vilkuna



Yleisövirta pysähtyi, kun Euroopanmestari Johanna Herlevi haastatteli maailmanmestari Tommi Mäkistä.

erikoisjärjettä etuakseli hydraulisella lukolla. Pisteenä iin päälle ja pitkälti asiakkaiden toivomuksesta uuden 8400-mallin saa valinnaisvarusteena 50 kilometrin tuntinopeuden.

kymmenen vuoden mittaan on osoitus koneiden korkeasta laadusta, mutta toisaalta Valtra Valmetin ja traktoreita tarvitsevien yhteistyökumppaniemme välillä vallitsevasta luottamuksesta.

Seinäjoen näyttelyn lähemmäksi 130.000 kävijää osoittivat jälleen kerran suomalaisen maatalouden voiman ja tulevaisuuden uskon. Maatalouden ja maaseudun menestyksessä ammattitaidon ja uskon ohella tarvitaan kunnollisia koneita. Ja Valtran osastolla vierailijoiden kommenttien mukaan kotimaisen traktoritehtaan on oltava siellä, missä viljelijät kohtaavat ja suomalaista tulevaisuutta rakennetaan.

näjoelle

25 eri kielelle. Suomessa Valtra Valmet alihankkijoineen työllistää noin 4200 henkilöä.

Valtra Valmet esitteli Farmarissa terästetyn painoksen turvesoilla ja laajoilla vainioilla erinomaisen maineen saavuttaneesta 8400-mallista. Väkipuhva 6,6 litrainen kuutoskone tarjoaa nyt 150 sitkeää hevosvoimaa (2200 rpm) ja koneen vääntö on todellakin muhkea 625 Nm (1400 rpm). Moottoria ruokkii tuttu Boschin rivipumppu, mutta suuttimina on HiTecheistä tutut erikoisruiskutuslaitteet. Uudessa 8400:ssa on vakiona

Maa kaipaa esikuvia

Jo pitkään Valtra Valmet on ollut kuusisyliinteristen traktoreiden ehdoton tiennäyttävä Suomessa. Raskaassa turveurakoinnissa ja maanteiden nopeassa siirtoajossa hyväksi havaittu, luotettava tekniikka puhuu puolestaan. Traktorikaupan markkinajohtajana Valtra Valmet on myynyt 1990-luvulla noin 18.000 uutta ja liki 30.000 käytettyä konetta Suomeen. Käytetyistä hieman alle puolet on ollut Valmeteja, jotka säilyttävät mainiosti jälleenmyyntiarvonsa eritoten monipuolisuutensa ansiosta. Yksi ja sama Valtra on kotonaan niin pellolla, suolla, metsässä kuin maantielläkin.

Pyöreästi 50.000 traktorikauppaa

■ **Visa Vilkuna**

Pitkäset pitkällä työn hallinnassa

Pitkästen reilun sadan peltohehtaarin viljatila Virolahden Klamilassa on maailman ainut maatila, jolle on myönnetty kolme sertifikaattia eli hallintajärjestelmää. Ensimmäisenä tila sai ISO 9002 laatu järjestelmän, jota seurasivat ympäristön hallintajärjestelmä sekä viimeisimpänä työturvallisuuden ja -terveyden hallintajärjestelmä.

Kun tähtäin on tulevaisuudessa, hallintajärjestelmät antavat oivalliset työkalut edetä haluttuun päämäärään. Pitkäset haluavat esimerkiksi päästä työperäisistä vaivoista terveinä eläkkeelle normaalissa 65 vuoden iässä. Kaikessa toiminnassa lähdetään liikkeelle omista ja tilan tarpeista. Mitään yleisiä totuuksia tai muualta sokeasti imuroituja malleja ei hyväksytä. Kaikki lähtee puolueettomasta tarkastelusta ja huolellisesta suunnittelusta.

Yhteistyössä on voimaa

- Mieluummin me tosiaankin puhuisimme hallintajärjestelmästä kuin vierasperäisestä ja oudosta sertifikaatista. Eihän laatu- ynnä muut sertifikaatit mitään palkintoja ole, vaan pikemminkin työkaluja, joilla maatilan monet työvaiheet saadaan turvallisesti ja tuottavasti parhaaseen mahdolliseen



Kuva: Visa Viikuna

päätökseen, filosofoivat viljatilaa pyörittävät Mirja ja Sakari Pitkänen. Jokainen kolmesta hallinta-järjestelmästä on vaatinut melkoisen työpanokset. Yksin siitä ei olisi varmaankaan kovin helposti selvinnyt, mutta yhteistyöllä Pitkäset ovat päässeet päämääränsä.

- Me saimme valtavasti apua yhteistoimintaverkoltamme. Monilla yrityksillä oli laatujärjestelmästä jo kokemuksia ja niitä me sitten sovelsimme kasvinviljelytilan tarpeisiin. Nyt me voimme ja saamme kertoilla kokemuksiamme eteenpäin. Sellaista yhteispeleihin tämä pitkälle on, tunnustavat Mirja ja Sakari Pitkänen.

Yhtenä tärkeänä tavoitteena Pitkäsillä on työajan pitäminen aisoissa. Kiireaikanaakaan työtä ei ole hyvä tehdä kellon ympäri. Hyvällä suunnittelulla sähläämiset vähenevät ja työtunnit tulevat tehokkaaseen käyttöön.

- Niin ne meille kertoivat, että olemme ensimmäisiä maailman maatiloja, joilla hallintajärjestelmät on otettu näin laajasti käyttöön, selittävät Pitkäset, mutta jatkavat samaan

hengenvetoon sertifikaattien olevan puhtaita työkaluja, joilla maataloudesta pyritään saamaan vähän leveämpää leipää.

Turvalliset traktorit

Pitkäsen tilalla on kaksi uudehkoa Valtran HiTechiä. Sataheppainen etukuormaajakone on peruskoneena ja 135 hevosvoimainen matalakierrosmalli on taasen järeämpiin muokkaustöihin. Sakari Pitkäsen mukaan hiukan pienempikin traktori olisi juuri nykyiselle tilakoolle riittänyt, mutta peltoalan kasvattamisen myötä hevosvoimat ovat melko pian tarkkaa tehden käytössä. Pitkäsillä on kokemusta muistakin traktori-merkeistä, mutta vasta Valtrojen myötä tilan tarpeisiin on löytynyt todella mieluisat vetojuhdat. Valtrat ovat kokoonsa nähden yllättävän sutjakoita pelejä, sillä Sakarin mukaan pelkkään kääntösäteeseen tai etupyörien kääntymiskulmaan tuijottaminen ei vielä takaa koneen kokonaisketteryyttä.

- Turvallisuus lisääntyy melkoisesti,



Kuva: Visa Vilkuna

Suunnittelua suunnittelun perään. Siinä on Pitkästen neuvo parempaan töiden hallintaan.

kun tilan traktorit ovat hallintalaitteiltaan samanlaisia.

- Aivan sama kumman Valtran pukille hyppää, vivut löytyvät muistelematta, kertovat Pitkäset tyytyväisinä.

Sakari Pitkänen kertoo pitävänsä traktorit mahdollisimman hyvässä kunnossa ja siisteinä. Pölysuodattimet ja kanavat puhdistetaan säännöllisesti, ikkunat pidetään puhtaina eikä lattialla säilytetä ylimääräisiä tavaroita.

- Siistiin ohjaamoon on mukava mennä ja siellä jaksaa henkisestikin paremmin, miettii Sakari.

Haminan ja Virolahden välillä kulkevan Museotien varrella oleva Pitkästen tila on mainio esimerkki ennakkoluulottomuudesta, yhteistyöstä ja omien tarpeiden tinkimättömästä tiedostamisesta. Mirja ja Sakari uskovat suomalaisen maatalouden tulevaisuuteen ja siihen miten he sen tekevät. Ja loppujen lopuksi näistä kahdestahan se menestys lähtee.

Kauniin Museotien kahta puolta levittäytyvät peltolohkot kasvavat puhdasta viljaa kotimaisen elintarviketeollisuuden tarpeisiin.



Kuva: Visa Vilkuna

■ Visa Vilkuna

Tuotekehitysyhteistyötä **asiakkaiden kanssa**

Valtran tuotekehitys tekee jatkuvaa yhteistyötä asiakaskunnan kanssa. Tämän yhteistyön tärkeys korostuu niissä projekteissa, joissa ollaan suunnittelemassa uusia traktorisukupolvia. On tärkeää, että yhteistyökumppanit edustavat kattavasti asiakaskuntaa, jotta erilaiset käyttöolosuhteet tulevat huomioon otetuksi uutta mallistoa kehitettäessä. Eerolan tila Hyvinkäällä edustaa suomalaisittain suurta viljelijää. Tuotekehitysyhteistyötä on tehty jo usean vuoden ajan.

Tilaa viljelee Markus Eerola. Toissavuonna tilalla tehtiin sukupolven vaihdos ja Markus päätti jatkaa isänsä Mauri Eerolan työtä tilan isäntänä.

- Ratkaisu isännän saappaisiin astumiseen ei ollut helppo eikä itsestään selvyyttä, sanoo Markus Eerola ja jatkaa.

- Maanviljely on joutunut kovan rakennemuutoksen eteen. Yhteiskunta on asettanut elinkeinolle paljon vaatimuksia, jotka ovat ristiriidassa käytännön työn kanssa. Maanviljelyyn nykyisin liittyvä byrokratia asettaa myös aika ajoin motivaation kovalle koetukselle."

Vuorovaikutus luonnon kanssa on Markukselle tässä työssä hyvin arvokas asia.

- Tässä ammatissa on paljon vaihtuuksia, mutta tällaisina aikoina, kun paineita kasaantuu, on niitä hyviä puolia vaikeaa nähdä. Omalla kohdallani toinen ammatti auttaa minua saamaan perspektiiviä vaikeiden ratkaisujen edessä, hän jatkaa.

Markus Eerolalla on viljelijän ammatin lisäksi myös lasimuotoilijan koulutus, jolla alalla hän on toiminut paitsi muotoilijana myös tutkijana Taideteollisessa korkeakoulussa. Viimevuotisen Taiteen lisensiaatin tutkinnon jälkeen olisi mahdollisuus jatkaa väitöskirjatyöllä. Jatko-suunnitelmiaan Markus ei suostunut

kuitenkaan paljastamaan. Mahdollisuus tehdä kahta näinkin erilaista työtä on luonut tilaisuuksia kehittää itseään monipuolisesti.

Kysyttäessä Suomen maatalouspolitiikasta vanhalta isännältä, pitkään maatalouspolitiikassa mukana olleelta talousneuvos Mauri Eerolalta, vastaus tulee kuin apteekin hyllyltä.

- Nykyistä maatalouspolitiikkaa johdetaan liian etäältä Suomen olosuhteisiin nähden. Niin valtiovalan kuin EU:nkin maatalouspolitiikka saa asiantuntevaa kritiikkiä osakseen. Hän vertaa EU:a jopa itäisen naapurin Neuvostoliiton aikaiseen suunnitelmatalouteen.

Mallasohranviljelyä Uudellamaalla

Tilalla työt tehdään pääasiassa oman väen voimin. Vanha isäntä osallistuu aktiivisesti viljelytoihin. Tilalla tuotetaan pääasiassa mallasohraa. Lisäksi viljellään rypsiä ja kauraa. Mallasohran viljelyllä on tilalla pitkät perinteet. Vanha isäntä Mauri Eerola kertoo, että mallasohraa on viljelty tilalla vuodesta 1938 lähtien, jolloin mallasohra toimitettiin Koffin panimolle Helsinkiin. Lypsykarjasta luopumisen jälkeen 1986 mallasohran viljelystä tuli selkeästi tilan päätuotantosuunta. Nuori isäntä on



Mallaskohran laatu on ollut tilalla tänä vuonna hyvä. Korjattua satoa tarkastelemassa Markus ja Mauri Eerola.

jatkanut samoilla linjoilla. Suurin osa tilan peltojen maalajeista ovat sellaisia, jotka soveltuvat hyvin mallasohran viljelyyn.

EU-aikana tilalla on päätetty laajentaa tuotantoa. Tänä vuonna on omien peltöjen lisäksi viljelyksessä vuokrata n. 200 ha. Vuokrataan lisääminen on vaatinut koneistuksen uudelleen arviointia. Varsinaisissa peltotöissä on enää vain kaksi traktoria. Traktoreilta vaaditaan ehdotonta luotettavuutta ja monipuolisuutta. Samoilla koneilla tehdään pienten ja isojen traktoreiden työt. Käyttövarmuus, koneiden hyvä käsittelyvyys ja hyvä vetoteho ovat ominaisuuksia, joista Markus Eerola ei omien sanojensa mukaan traktoreissa tingi.

Markus jatkaa, että työkoneneuvoja on myös kehittynyt hurjaa vauhtia. Työkoneet vaativat vetotehoa ja suorakylvötekniikkaan siirtyminen oli



ä verrattuna viime vuosiin.
erola.

ratkaisu, joka tämän tilan olo-
suhteissa kannatti. Savisilla maa-
lajeilla tasaisen kylvön onnistuminen
on mallasohran viljelyssä tärkeää.
Traktorin täytyy olla tiivistyillä savi-
mailla mahdollisimman kevyt, mutta
toisaalta suorakylvökone vaatii veto-
tehoa lähes kaksinkertaisesti
vastaavanlevyiseen perinteiseen
koneeseen verrattuna.

Täsmällisempää viljelyä

Tilalla on toista vuotta käytössä
leikkuupuimurissa satomittaus-
laitteisto. Satelliittien avulla paikan-
nettua satotietoa kerätään leikkuu-
puinnin yhteydessä. Satokartoista
saatua tietoa hyödynnetään lannoit-
uksen ja kalkituksen suunnittelussa.
Satovaihtelut peltolohkon sisällä
ovat isännän mukaan olleet todella
suuret. Sadon määrän vaihteluita ei

pysty arvioimaan puimurista kovin-
kaan tarkasti. Yli tuhannen kilon
hehtaarisadon muutoksia ei havaitse
pellolla, mutta satokartat paljastavat
ne. Markus Eerola uskoo täsmä-
viljelyyn etuihin.

- Satotasojen muutosten kartoittami-
nen yksistään tuo uutta tietoa. Se,
miten sitä sitten osataan käyttää
hyväksi, on kokonaan toinen juttu.
Järjestelmän avulla voidaan joko
minimoida panoksia tai maksimoida
satoa. Muutaman vuoden jälkeen
täsmäviljelyssä tarvittavat laitteet
tulevat halpenemaan ja epäilemättä
palvelutoiminta tulee lisääntymään
niin, että menetelmä on yhä useam-
pien käytettävissä.

Kenttätestejä Valtran prototraktoreilla

Markus Eerola on osallistunut

arvokkaita tulevaa mallistoa kehitet-
täessä. Kuten jo edellä olevastakin
voi päätellä, Markus Eerola on varsin
suorasanainen ja selkeä kannan-
otoissaan. Tämä onkin hyvin tärkeä
asia yhteistyössä tuotekehityksen
kanssa. Kyse ei kuitenkaan ole pel-
kistä mielipiteistä, vaan perustelut
niille muodostavat arvokkaimman
osan palautteesta.

Eerolan tilan nuori isäntä tuntee
kiinnostusta myös Valtran uuden,
isoon S-sarjan kokoluokan traktoreihin.
Tilan koko huomioiden tämä
onkin täysin ymmärrettävää. Me
toivomme tilalle menestystä myös
jatkossa ja uskomme yhdessä hyvän
yhteistyön jatkumiseen.

**Täsmäviljelystä saatuihin kokemuksiin
tilalla ollaan tyytyväisiä. Lisäkokemusten
myötä järjestelmää tullaan soveltamaan
pellolla kaikkiin työvaiheisiin.**



useaan Valtran tuotekehitys-
projektiin. Viimeisin esimerkki on
HiTech-projekti. Kenttätestit proto-
koneilla olivat se tärkein osa yhteis-
työtä, mutta erilaiset keskustelut ja
mielipiteiden vaihto olivat myös

■ **Jorma Nevaranta**

Robotit ja ihmiset tekevät suomalaista menestystarinaa sulassa sovussa. Pitkästi automatisoitunakin tehdas vaatii kaikesta huolimatta ammattilaisen inhimillistä valvontaa.



Kuva: Visa Vilkkuna

Työkonedieseleitä **tiukkaan tahtiin**

Nokian Linnavuoressa dieselmoottoreita tekevä SisuDiesel on kuluneen kymmenen vuoden aikana uudistanut ja tehostanut tuotantoaan mallikkaasti. Lamavuosien tasosta henkilökunnan määrä on tuplaantunut ja valmistettujen moottoreiden määrä on likimain nelinkertaistunut.

Viime vuonna Linnavuoresta lähti maailman työkoneisiin muutamaa konetta vaille 20 000 dieselmoottoria. Valtaosa koneista meni traktoreihin; Valtroiin, Massikoihin, Caseihin, Steyreihin. Melkoinen määrä maailman puimureista, metsäkoneista ja satamalukeista liikkuvat myös suomalaismoottorin säästyksellä. Kolmi-, neli- ja kuusisynteristen moottoreiden tehot lähtevät 50 hevosvoimasta ja päättyvät 400 hevosvoimaan. Tuotannosta menee suoraan ja Valtrojen mukana välillisesti vientiin yli 80 prosenttia.

Joustavuus ja kuuntelutaito

Pitkään SisuDieselillä työskennellyt moottoreiden tuotekehityspuolen

vetäjä Manu Ylivakeri kertoo moottoritehtaan menestyksen nojautuvan korkean laadun lisäksi kykyyn kuunnella asiakasta ja tehdä asiakkaan toiveiden mukaan räätälöityjä pieniäkin sarjoja. Tällä hetkellä maailmalla ei ole toista työkone-moottoreita valmistavaa tehdasta, joka kykenisi valmistamaan pienehköjä sarjoja juuri asiakkaan tarvitsemilla mausteilla olevia dieselmoottoreita.

SisuDieselin pääsy satamalukkien moottoreiden ykköseksi oli oivallinen osoitus suomalaisesta sisusta. Southamptonin ja Hampurin satamat ottivat sitkeitten suostuttelujen jälkeen kymmenkunta vuotta sitten kokeeksi muutamiin 60 tonnia painaviin lukkeihinsa suomalaismoottorit. Kolmeen vuoteen ei sitten

kuulunutkaan mitään, kunnes moottoritehtaalalle tuli isompi tilaus. Satamalukkien moottorit käyvät keskimäärin 5000 tuntia vuodessa ja 15 000 käyttötunnin kohdalla lukeista vastaavat havaitsivat suomalaismoottorin kestävän ainakin 5000 tuntia enemmän kuin aiemmin käytetyt koneet.

Elektroniikan esiinmarssi

Manu Ylivakerin mukaan dieselmoottoreiden kehityksessä sähkö ja elektroniikka tulevat muutaman seuraavan vuoden sisällä muuttamaan tilannetta melkoisesti. Jo nyt Steyrille ja Caselle meneviin CTV voimansiirrolla varustettujen traktoreiden moottorin kierroslukua



että SisuDieselit tulevat asianmukaisesti huolletuiksi olivatpa koneet Inarissa tai Irkutskissa.

Painia päästöjen parissa

Tämän hetken suurin haaste SisuDieselille on ilman muuta päästöjen pienentäminen. Jatkuvasti kiristyvät ilmansuojelunormit teettävät lujasti töitä. Typen oksidit ja hiukkaset on saatava kuriin ja tässäkin työssä elektroniikan mukanaan tuoma tarkkuus auttaa melkoisesti.

Päästöjen synty on pitkälle palamisprosessin hallinnasta kiinni. Mitä hallitummin polttoaine palaa, sen vähemmän pakoputki tupruaa. Ruiskutus-suuttimet ovat viimeisten vuosien aikana kokeneet melkoisia muutoksia. Yksittäisistä parannuksista muun muassa monireikäsuuttimet ja kasvanut ruiskutus-paine ovat vähentäneet merkittävästi päästöjä.

Manu Ylivakerin mukaan suuttimet, mäntien muotoilut sekä imu- ja pakokanavien virtaukset ovat tuotekehityslaboratoriossa jatkuvan tarkastelun kohteena. Moottoreiden testaus on melkoista touhua, sillä Linnavuoren tehtaan vihreän puiston keskellä olevassa testilaboratoriossa palaa vuoden mittaan noin 600.000 litraa dieseliä.

Suomalainen tuotanto on pärjännyt maailman markkinoilla mainiosti, olipa kyse elektroniikasta tai raskaammasta teollisuudesta. Massalla me emme ole kuitenkaan menestystämme tehneet. Suomalainen on pärjännyt sisulla, laadulla ja hiukan kilpailijoitaan fiksummilla asenteella.

Kuva: Visa Vilkuna

Yksilöllisyyttä, johon vain suomalainen moottoritehdas pystyy. Ranskaan menevän moottorin kokosi Uotilan Matti ja maalauksen hoiti Mika Ovaskainen. Lopputarkastus on Laitisen Harrin vastuulla. Kärkelän Reijo liimaa tästä todistustarraa moottorin kylkeen.

valvoo elektroniikkayksikkö. Kaasupolkimella ei jatkossa säädelläkään moottorin kierroksia vaan ajonopeutta. Elektroniikkayksikkö mittaillee vetovastuksesta, ajonopeudesta, turbon paineista ja muista tärkeistä arvoista sopivat

kierrokset koneelle.

Elektroniikan lisääntyminen näkyy käyttäjään päin kenties vain työskentelyn helpottumisena, mutta valmistusprosessissa ja huollossa muutos on tuntuvampi. Jatkuvalla koulutuksella moottoritehdas valvoo,

■ **Visa Vilkuna**

Viljan verkkokauppa on

nykyaikaa

Viljakauppa nykyaikaistui, kun Avena Nordic Grain avasi viljelijöille kauppapaikan internetissä viime syksynä. Avenakauppa on helppokäyttöinen viljakauppa, joka on auki 24 tuntia vuorokaudessa.

Avena Nordic Grain ostaa viljelijöiltä viljaa päivän hintaan välittömään toimitukseen sekä myöhemmin tapahtuvaan toimitukseen ns. termiinikaupalla. Termiinikaupassa viljelijä voi myydä satonsa jo esimerkiksi ennen kylvöjä ja kiinnittää hinnan joko heti tai jättää sen avoimeksi. Hintoja viljelijä voi seuralla päivittäin ja tehdä myyntipäätöksen sopivaksi katsomanaan ajankohtana. Kaupat voi tehdä myös päivän hintaan, jolloin vilja toimitetaan neljän viikon kuluessa.

Avena Nordic Grain Oy:n toimitusjohtaja Kaija Viljasen mukaan viljelijät saavat selviä etuja termiinikaupasta. Viljelijä voi vähentää hintariskiä, kun osa viljoista myydään päivän hintaan ja loppujen hinta sovitaan myöhemmin. Ostajan ammattitaito korostuu tällaisessa kaupanteossa, jossa tulevaisuuden hintakehitys ja siihen vaikuttavat seikat pitää pystyä arvioimaan mahdollisimman tarkasti.

- Kaupankäynti tulevaisuuden toimitusjaksoille eli niin kutsuttu termiinikauppa on täysin tavanomaista monissa länsimaissa, mutta uutta Suomessa, Viljanen paljastaa.

Viljan hinta reagoi markkinoihin

Yhtiö käy kauppaa monilla markkinoilla ja seuraa siten jatkuvasti viljan maailmanmarkkinoita.



- Viljan hintojen kehitystä on tärkeää seurata, sillä hinnat muuttuvat maailmanmarkkinoilla jatkuvasti. EU:n interventiohintojen lasku ja markkinoilla tapahtuvat muut muutokset lähentävät EU:n sisämarkkina- ja maailmanmarkkinahintoja. Tämän seurauksena kaukaisten maiden tapahtumat vaikuttavat hintoihin entistä voimakkaammin. Viljelijälle on edullista tehdä sellaisia sopimuksia, jotka mahdollistavat oikea-aikaisen reagoinnin, Kaija Viljanen kertoo.

Viljan hinta muodostuu perushinnasta, laadun hinnasta ja rahdista. Avena Nordic Grain ilmoittaa avoimesti kaikki nämä tekijät erikseen, jolloin hintojen vertailu on helppoa. Hinoista ei vähennetä välityspalkkiota.

- Vertaile hintoja, se kannattaa, kehottaa Viljanen.

Yhtiön ostohinnat ja vastaanotto-

Avenakauppa on aina auki.

paikat vaihtelevat kotimaisen ja kansainvälisen markkinakehityksen mukaisesti. Avenakaupassa on helppokäyttöinen hintalaskuri, jonka avulla voi laskea viljaerän laatu- hinnoitellun hinta- ja rahtiavion.

Viimeisin uutuu Avenakaupassa on vilja-analyysin tilaaminen. Viljelijä voi tilata laatu-analyysin viljanäytteen ja saada tuloksen kätevästi suoraan omalle päätteelle. Näin viljelijä pystyy varmistamaan viljansa laadun ennen myyntipäätöstä.



■ Esko Sillanpää

Nettiviljakaupan

edelläkävijä



Avena Nordic Grain Oy on viljakauppaan erikoistunut suomalainen yritys. Se on osa Avena Yhtiötä, joihin kuuluvat myös viljan käsittelyyn ja varastointiin keskittynyt Avena Siilot Oy ja viime lokakuusta alkaen Suomen Rehu Oy.

Yhtiön henkilöstöllä on pitkä kokemus viljakaupasta maailmanlaajuisesti.

Yhtiöllä on Suomessa toimipisteet Helsingissä, Kokemäellä ja Seinäjoella.

Viljan vastaanottopaikkoja on ympäri Suomea. Avena Nordic Grainin liikevaihto tilikaudella 1998/99 oli 532 miljoonaa markkaa ja myynnin volyymi 600 000 tonnia.

- Vertaile hintoja, se kannattaa, kehottaa toimitusjohtaja Kaija Viljanen.

- Avenakauppa oli aloittaessaan alan ensimmäinen maailmassa. Nyt sähköisiä kauppapaikkoja on monissa maissa, erityisesti USA:ssa ja Englannissa. Viljelijät ovat ottaneet Avenakaupan positiivisesti vastaan. He ovat olleet ennakkoluuttomia omaksumaan uusia asioita. Suomessa on 20 000 viljelijää, joilla on käytössään Internet-yhteys. Sopimuksia on tehty paljon, ja rekisteröityneitä käyttäjiä on jo tuhansia. Kauppapaikka palvelee sekä suomeksi että ruotsiksi, toteaa Viljanen.

Toimitusjohtaja Viljasen mukaan Avenakauppa kehitetään

jatkuvasti vastaamaan viljakaupan haasteisiin. Pyrkimyksenä on palvella viljelijöitä entistä monipuolisemmin.

Avenakauppa käydään sekä internetissä että puhelimitse. Internetpalvelun osoite on **www.avenakauppa.fi** ja **puhelinpalvelun numero on 0203-44 848.**

Puhelusta viljelijä maksaa vain paikallispuhelun hinnan. Ostohinnat näkyvät myös MTV3:n teksti-tv:n sivulla 747.

Avenakaupassa viljelijä:

- näkee päivittäiset ostohinnat toimitusjaksoittain
- laskee laatuhinnoittelun hinta- ja rahti-arvion viljaerälle
- voi tehdä viljan myyntisopimuksen
- mikäli tekee kaupan tulevaisuuden toimitusjaksolle, voi kiinnittää hinnan haluamanaan ajankohtana ennen toimitusta
- voi tilata viljan ennakoanalyysin
- voi tilata kuljetuksen

Autocontrol -nostolaite -

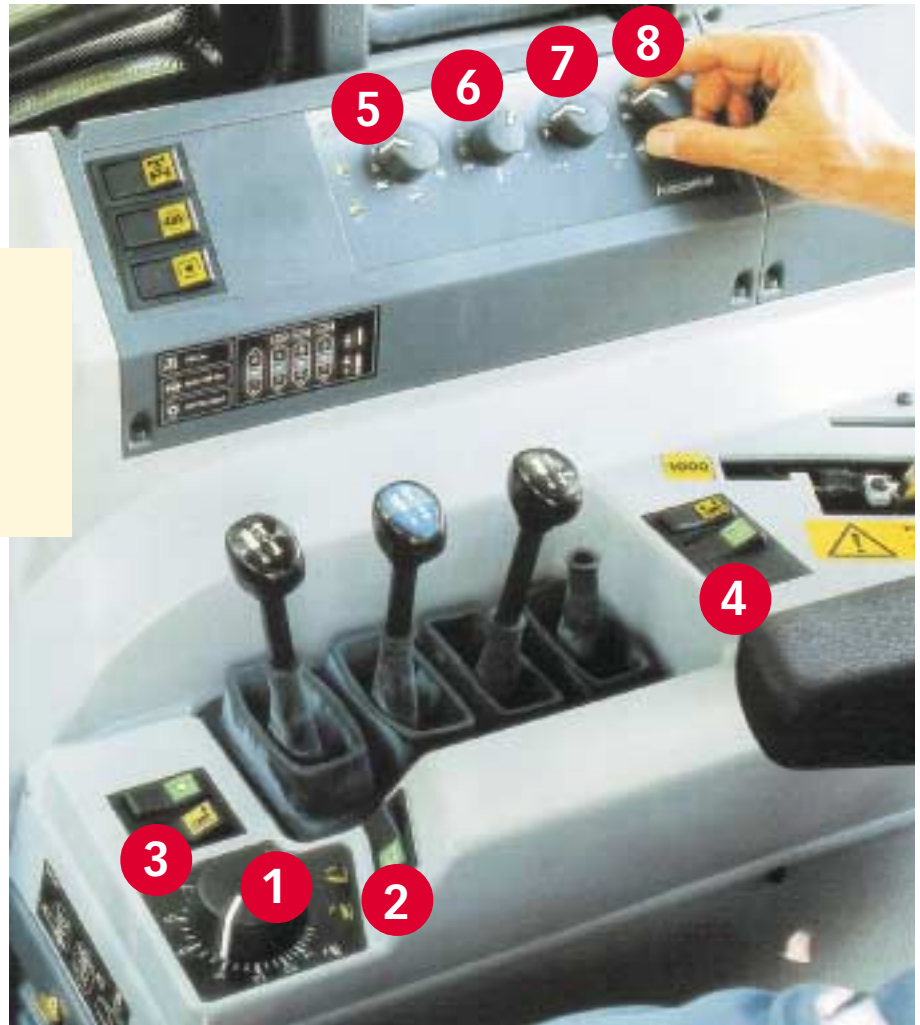
millintarkkaan työskentelyyn

Valtra Valmet -traktoreiden Autocontrol-nostolaite eli kansan suussa sähköinen nostolaite, on toiminnoiltaan käytännössä koettu erittäin monipuoliseksi ja helpoksi käyttää. Perustana nostolaitteessa on normaali hydraulinen nostolaite, mutta toimintojen sähköinen ohjaus sekä tietokoneavusteinen seuranta saavat aikaan suuren eron perinteiseen verrattuna. 100-sarjassa vetovastustunnustelu on toteutettu työntövarresta, mutta Mezzo- ja Mega-sarjassa sekä HiTechissä vetovastustunnustelu tapahtuu vetovarsien kautta. Tästä on suuri etu esimerkiksi työskenneltäessä tielanalla, joka ei ole kiinni kolmipistelaitteessa, vaan ainoastaan vetovarsissa. Lisäksi vetovastustunnustelun sijoittaminen vetovarsiin mahdollistaa myös kehittyneen heilahdusvaimennuksen virheettömän toiminnan.

Nostolaitteen monipuolisten toimintojen vuoksi myös hallintalaitteet ovat moninaiset ja vaativat perehtymistä, jotta nostolaitteen ominaisuudet saisi käyttöön. Oheisessa kuvassa nostolaitteen hallintakytkimet.

1. Nostovarsien korkeudensäätönuppi
2. 3-asentoinen nosto - seis -laskukytkin
3. Pakkolaskukytkin
4. Nostolaitteen käyttökytkin
5. Nostolaitteen laskunopeuden säätö
6. Nostolaitteen kuljetuskorkeuden säätö
7. Asento- / Vetovastuksen säätö
8. Heilahdusvaimennuksen kytkin (ohittaa asennonsäädön)

Nostolaitteen ominaisuudet pääsivät todella oikeuksiinsa, kun tein nostolaitteella käytännön työtä lanaamalla tietä ilman tukipyörää olevalla takalevyllä. Lanaus onnistui todella hyvin naapurin epäilyistä huolimatta. Vanhemmalla traktorilla, joka on varustettu perinteisellä nostolaitteella, on turha edes yrittää lanata tietä takalevyllä, koska levy "sukeltaa" helposti ja tiehen tulee vuorotellen kuoppia ja kumpareita. Autocontrol-nostolaitteella tätä ongelmaa ei ole. Levyn korkeuden saa säädettyä millintarkasti asennonsäätönupilla, ja tarkka vetovastustunnustelu pitää levyn säädettyssä korkeudessa.



Testaamalla yhdistelmällä (HiTech 120 + Vama 250 takalevy) sopivat säädöt olivat asennonsäätönupilla 5,8 ja vetovastustunnustelun

säädin asennossa 3. Oikeiden säätöjen löydyttyä työskennelläin vain nosto/laskukytintä (2) käyttäen. Jälki tien lanauksessa oli todella



Heilahduksenvaimennus tasaa nostolaitteelle tulevat iskut nostamalla ja laskemalla nostolaitetta 4 % nostokorkeudesta ajettaessa töyssyyn.

mallikasta, jopa parempaa kuin monella tielanalla saa aikaiseksi. Naapurinkin epäilykset vaihtuivat epäuskon kautta hämmästykseksi, kun hän näki työn jäljen.

Myös heilahduksenvaimennus osoitti toimivuutensa siirtoajossa. Takalevy ei hyppinyt ja paukuttanut nostolaitteisiin ajettaessa traktorilla töyssyyn levy ylhäällä heilahduksenvaimennuksen ollessa kytkettynä toimintaan. Toiminto tasaa työkoneen hyppimisen säätämällä nostolaitteen asentoa +/- 4 % säädetyistä asennosta "haistaessaan" työkoneen painon kevenevän. Tämä säätö tapahtuu todella nopeasti kuljettajan huomaamatta.

Heilahduksenvaimennus tasoittaa siirtoajoa ja säästää myös traktorin ja työkoneen rakenteita, joten sen käyttö on suositeltavaa aina suoritettaessa siirtoajoa varsinkin raskaan työkoneen ollessa kiinni traktorin nostolaitteessa.

Kokonaisuutena Autocontrol -nostolaitteesta ei löydy kuin positiivista sanottavaa. Sen toiminnot ovat loppuun saakka mietittyjä, monipuolisia ja tarkkoja - siis jokaiseen työvaiheeseen sopivia.

■ **Janne Hyytiäinen**

Tolkkuja termeistä

Bitti

Tietokoneen perusyksikkö, joka on arvoltaan joko 0 tai 1. Tietokone käsittelee kaiken tiedon bitteinä.

Hardware

Tietokoneen fyysinen laitteisto, erotuksena ohjelmistosta eli **softwaresta**.

HTML

Sivunkuvauskieli, jolla web -sivut on tehty.

Internet

Kymmenistä miljoonista toisiinsa elektronisesti kytketyistä tietokoneista koostuva tietoverkko, jossa tietokoneiden käyttäjät hakevat ja lähettävät dataa toinen toisilleen.

ISDN

Digitaalinen kaukoverkko, joka toimii olemassaolevilla puhelinlinjoilla ja -keskuksilla. Tietokoneen kytkemiseksi ISDN-verkkoon tarvitaan tietokoneeseen asennettava ISDN-kortti. ISDN-kortin avulla voi ottaa yhteyden internet-palveluntarjoajaan samaan tapaan kuin modeemiakin käytettäessä - erona vain nopeus ja yhteyden salamanopea muodostuminen.

ISP

Internet Service Provider eli internet -operaattori.

Käyttöjärjestelmä

Jokaisen tietokoneen perusohjelmisto, jonka kautta ohjelmia ajetaan ja tietokonetta hallitaan (esimerkiksi Windows).

Modeemi

Tietokoneeseen kytkettävä laite, jonka avulla tietokone pystyy käyttämään tavallista puhelinlinjaa tiedonsiirtoon toisten tietokoneiden kanssa. Modeemeissa on eri tiedonsiirtonopeuksia.

Palvelin

Verkkoon kytketty tietokone, jonka tehtävä on jakaa tietoa muille verkon tietokoneille eli "asiakkaille".

PC

Henkilökohtaista tietokonetta tarkoittava lyhenne.

WWW-World Wide Web

Internetin ylivoimaisesti suosituin ja laajin palvelu: maailmassa on jo yli 50 miljoonaa web-sivua.

■ **Marika Metso**

Iisalmen tiimi ei tingi palvelusta

Samassa veneessä



Kuva: Teemu Pakarinen

Varaosapalvelusta huolehtiva Iisalmessa Hanna-Mari Rönkkö, Jukka Partanen ja Raimo Korhonen.

Valtran palvelutiimi Iisalmessa soutaa samassa veneessä asiakkaittensa kanssa.

- Jos ei ole traktorin käyttäjiä, ei meitäkään tarvita, tiivistää traktorimyynnin Markku Laajalahti. Karjatalous on Ylä-Savon elinehto, ja suurin osa traktoreistakin menee lypsy- ja lihakarjatiloilille.

Iisalmen palvelutiimi haluaa pysyä lähellä asiakaskuntaansa, ja palvelut pyritään rakentamaan sellaisiksi kuin traktorinkäyttäjät tarvitsevat.

Myynnin, huollon ja varaosapalvelun on puhallettava yhteen hiileen. Iisalmen palvelutiimi toimii kymmenen kunnan alueella Pohjois-Savon pohjoislaidalla. Huolto- palveluista vastaavat Huoltokolmoset Iisalmessa, Auto- ja traktorihuolto Pyhäsalmeella, Kone- ja Autohuolto Pielavedellä sekä Waarna Oy Kiuruvedellä.

Markku Laajalahden mielestä hyvän palvelun perusta on se, että traktorikauppias tietää, mitä asiakaskunnalle kuuluu. Mitä paremmin tuntee asiakkaan tarpeet, sitä

paremmin tätä pystyy myös palvelemaan.

- Asiakastilausjärjestelmä on ollut palvelun kannalta pelkästään hyvä systeemi. Kun traktorin käyttöä ja työssä tarvittavia ominaisuuksia mietitään yhdessä asiakkaan kanssa, löydetään käyttäjän tarpeisiin paras mahdollinen vaihtoehto, Laajalahti sanoo.

Hänen mielestään Valtra Valmet on myös myyjän näkövinkkelistä kiitollinen kone.

- Se on ainoa traktori, joka on suunniteltu kestäämään pakkasia.

Minkä lupaa, se myös pitää

Laajalahden mukaan asiakkaat arvostavat tänä päivänä traktorissa monipuolisuutta, toimitusvarmuutta sekä luotettavaa varaosa- ja huolto-palvelua. Katteettomia lupauksia ei myyntimiehen mukaan parane asiakkaalle antaa. -Mitä puhutaan, siitä pidetään myös kiinni, Laajalahti perustelee palvelun periaatteita.

Maatalouden muutokset heijastuvat selvästi myös traktori-kauppaan.

Ylä-Savossakin suuntaus on entistä suurempiin tuotanto-yksiköihin; peltoalat ja karjakoot kasvavat koko ajan.

Traktorikaupassa maatalouden rakenne-muutos merkitsee sitä, että isännät ja emännät tarvitsevat entistä tehokkaampia traktoreita. Karjatiloiille myydään tätä nykyä jo yli sadan hevosvoiman koneita, mitä pidettiin takavuosina ylimitoitettuna konehankintana.

Etukuormain tulee mukaan jo yli puoleen uusista traktoreista.

- On selvää, että tarvitaan enemmän tehoa, kun peltoalat ja karjakoko suurenevat. Työmäärä lisääntyy maataloilla, mutta kellossa eivät tunnit lisäänty. Samassa ajassa on pystyttävä tekemään entistä enemmän, Laajalahti kertoo.

lisalmen alueella tämän vuoden myydyimpiä malleja ovat olleet Valtra Valmet 900, Mezzo-sarjan 6400 sekä uusi HiTech-mallisto. Myös vaihtokoneet ovat käyneet Laajalahden mukaan hyvin kaupaksi, sillä maataloilla tarvitaan nykyisin myös kunnollinen kakkotraktori.

- Vaihtokoneiden kanssa on pärjätty

hyvin. Tänä vuonna on myyty yli 50 uutta traktoria, ja pihalla on enää neljä käytettyä myynnissä.

Pitää tietää, mitä myy

Palvelutiimi ei olisi tiimi, ellei siihen kuuluisin myynnin lisäksi varaosa-palvelu ja huolto. lisalmen varaosa-päällikkö Raimo Korhonen pitää tehokkaan palvelun perustana sitä, että hallitaan asiat ja tiedetään mitä



Kuva: Teemu Pakarinen

Yli puolet uusista Valtra Valmeteista myydään nykyisin etukuormaimella varustettuna, Markku Laajalahti sanoo.

myydään.

- Mitä vain tavarahan saisi myytyä, mutta täällä on haluttu keskittyä huolehtimaan traktorinkäyttäjien palvelusta. Myynnissä on kuitenkin myös muuta sellaista tavaraa, mitä perusasiakaskunta tarvitsee, esimerkiksi lypsytarvikkeita, Korhonen sanoo.

lisalmissa on myös Husqvarnan edustus, ja moottorisaha- ja ruohonleikkurikauppaa tehdään mieluusti. Myynnistä puolet koostuu traktorin varaosista ja öljyistä, toinen

puoli kaikesta muusta.

Korhosen mukaan varaosapuolen tukijalka on sopimushuolto. Yhteistyö huoltoyrittäjien - muidenkin kuin samassa rakennuksessa toimivan Huoltokolmosen - kanssa on erittäin tiivistä.

- On tärkeää, että huoltoyrittäjät tuntevat toisensa ja myös meidät. Silloin yhteispeli sujuu parhaiten, Korhonen sanoo. Tiimin yhteishenkeä on tiivistetty monilla yhteisillä tapaamisilla.

Huoltoautoonsa yrittäjät hankkivat

täydennystä sekä lisalmen toimipisteestä että suoraan varaosa-keskuksesta Suolahdesta. Korhosen mukaan järjestelmä toimii, koska tarkoituksena on, että asiakas saa traktorinsa huollettua tai varaosan paikoilleen mahdollisimman nopeasti.

- Ellei tavaraa löydy varastosta, meidän tehtävämme on hankkia se tänne mahdollisimman nopeasti. Jos varaosa päästään tilaamaan Suolahdesta tänään ennen kello 14:ää, se on lisalmen

matkahuollossa illalla 19.50.

Kesäisin lisalmen palvelutiimin alueella toimii myös huoltopäivystys viikonloppuisin. Joku neljästä huoltoyrittäjästä päivystää ja on tavoitettavissa päivystyspuhelinnumerosta. Alun perin päivystys perustettiin turveyrittäjiä varten, mutta kukaan ei kiellä muitakaan tarvittaessa soittamasta päivystävälle huoltoyrittäjälle.

- Päivystyksestä on saatu todella hyvää palautetta. Esimerkiksi turveurakoitsijat eivät jouda hyvillä nostokeleillä pitämään koneitaan seisomassa."

■ Teemu Pakarinen

Luottamus on onnistuneen työn perusedellytys

Ossin ja Jörgenin yhteistyötä jo 30 vuotta

- Se oli silloin Laborin aikaan kolmisenkymmentä vuotta sitten kun minä Ossi Lehtolan palveluja ensimmäisen kerran käytin. Siitä lähtien olen luottanut ammattimiehen apuun kaikissa koneiden huolto ja korjaustöissä, kertoo Kirkkonummen Karlsbyssä viljaa viljelevä Jörgen Lindholm.

Kuva: Visa Vilkuna



Pannaanpa 705 viimeisen päälle kuntoon ennen syyskylvöä ettei kesken kiireiden tule mitään yllätyksiä, keskustelevat huoltoyrittäjä Ossi Lehtola (vas) ja maanviljelijä Jörgen Lindholm Tammisaaresta.

Tällä kertaa Ossin hoitoon joutui käytettynä hankittu -88 -mallinen Valmet 705. Jörgen kertoo ajaneensa posliinitehtaan urakointihommissa mahaa myöten kipsivellissä ja nyt tuntuu että hienojakoinen ja hiova kipsivelli olisi päässyt kuluttamaan etuniveliä. Ennen syyskylvöjen alkua on hyvää aikaa tarkistaa etunivelet. - Kaikki huolto- ja korjaustyöt annan mielelläni ammattilaisen luotettaviin käsiin. Kun jokainen keskittyy siihen, minkä parhaiten osaa, lopputulos on varmasti paras mahdollinen. Sekin tässä Ossissa on hyvää, että hän puhuu niin suomea kuin ruotsiakin erittäin hyvin, filosofoi Jörgen - Tämä Jörgen on siitäkkin puolesta asiallinen mies, että hän ennakoii erittäin hyvin kaikki huollot ja korjaukset. Tälle tilalle ei ole koskaan tarvinnut tulla hätätöihin, muistelee Ossi Lehtola.

Ennakoivan huollon merkitys korostuu Jörgenin ja Ossin puheissa alinomaa. Koneita tutkimalla ja tarkastelemalla lähes kaikki kiire-aikaan esiin tulevat haaverit voidaan hoitaa ennakoilta kuntoon. Monesti tällainen ennakoiva huolto ja kuluneiden osien vaihto tulee edullisemmaksi kuin ison pamauksen jälkeinen remontti.

Kumppanuus antaa varmuutta

- Kun minä soitan Ossille, me olemme heti samalla aaltopituudella. Hän muistaa, mitä edellisellä kerralla tuli tehdyksi ja osaa mahdollisesti antaa vinkkiä mitä kannattaisi tarkistaa tällä kertaa. Siinä säästyy aikaa, kun tilanne on molemmille tuttu, tunnustaa Jörgen Lindholm.

Yhteistyö ei rajoitu pelkästään koneiden huoltoon, sillä sekä Valmet 705 sekä hiljattain ostettu käytetty puimuri on tullut tilalle Ossin antaman vihjeen perusteella.

- Kun minäkin kiertelen neljän kunnan alueella tässä ruotsinkielisellä rannikkoalueella, siinähan sitä kuulee, jos joku on ostamassa tai myymässä koneitaan. Tottakai minä sitten kerron eteenpäin. Niinhän se tosiaan taitaa olla, että sekä traktori että puimuri on tullut taloon minun puheiden perusteella, kertoo Ossi viljelijöiden kanssa tekemästään yhteistyöstä ja tiedottamisesta.

Kertoopa Ossi olleensa useampaan otteeseen tulkinakin, sillä rannikkoalueen viljelijöiden suomenkielen taito teknisissä

kysymyksissä ei ole paras mahdollinen.

Muuttuva maailma

Kolmisenkymmentä vuotta huoltohommissa on antanut Ossille arvokasta perspektiiviä arvioida traktorihuollon kehitystä. Ainut suuri ja mieluinen muutos koko aikana on ollut huoltojen osuuden jatkuva kasvu. Vielä parikymmentä vuotta sitten koneen huollot tahtoivat unohtua ja huoltomies soitettiin paikalle haaverin jälkeen. Tänä päivänä viljelijät huollattavat koneitaan melkoisen hyvin. Määräajoista pidetään kiinni ja hommat hoitaa ammattilainen. Tämä heijastuu selvästi varsinaisten remonttien vähenemisenä.

- Kyllä kait tähän vaikuttaa niin moni seikka. Viljelijöiden koulutustaso on noussut, asenteet ovat muuttuneet ja talouskin on nykyään aika kireällä. Arvokkaista koneista pidetään entistä parempaa huolta, jotta ne kestäisivät moitteetta tuhansien tuntien käytön.

■ **Visa Vilkuna**

Valtra

vaihtaa viihteelle

Valtran internetsivuilla voi myös käydä huvittelemassa ja irrottautumassa arkiaskareista. Mielenkiintoista ajanvietettä tarjoavat muun muassa pelit, kuvat ja keskustelufoorumi.

Ajankohtaista -otsikon alla on useita alaotsikoita. Kampanjat -osueudesta löytyy esimerkiksi traktoribonus -kampanja, jonka pääbonuksena on hieno Valtra 2000 polkupyörä.

2000
Syyskuu

ma	ti	ke	to	pe	la	su	
				1	2	3	35
4	5	6	7	8	9	10	36
11	12	13	14	15	16	17	37
18	19	20	21	22	23	24	38
25	26	27	28	29	30		39

Näytölle saatava Valtran kalenteri pitää ajan tasalla.

Kuva: Pekka Rötönen

Ajankohtaista

Tapahtumat -osiosta nettisurffailija löytää tietoa näyttelyistä ja muista ajankohtaisista tapahtumista, ja Kilpailutoiminta -sivu kertoo muun muassa Tommi Mäkisen tai Valtra Shell Pulling Teamin kisamenestyksestä.

Lisäksi tarjolla on mielenkiintoisia artikkeleita ja viimeisimpien tuoteuutuuksien esittelyä.

Viihdettä

Myös Viihde -otsakkeen alta löytyy lukuisia alaotsikoita. Keskustelufoorumilla sana on vapaa. Mahdollista on myös esittää kommentteja ja kysymyksiä tai ilmaista mieli-

piteensä asiasta kuin asiasta. Parhaimpia vinkkejä saa tietenkin juuri niiltä, joilla on joskus ammatissaan tullut samankaltaisia kokemuksia vastaan.

Valtra Galleriassa voi ihailia erilaisia Valtra Valmeteja, pulling-kuvia sekä historiallisia kuvia traktoreiden ensimmäisistä prototyypeistä.

Pelien ystävälle tarjolla on kössiä ja traktoripalapelejä. Valtra Valmet -kalenterin näytölleen ladannut tietää aina, mikä päivä on menossa.

Pikku-Valmet kerho on oikea kokoontumispaikka entistämisen harrastajille. Mukaan Valtran viihteeseen mahtuu monipuolista ajankulua joka makuun.

Linkit -osiossa on mahdollista ylläpitää omia suosikkilinkkejään tai selailla toisten tarjoamia linkkejä.

Omia linkkejään voi myös jakaa muidenkin käyttöön. Valtran sivuilta löytyvät suorat linkit muun muassa Meritaan ja Osuuspankkiin, joten pankissakin asiointi hoituu kätevästi.

Linkit

Oman linkin lisääminen on helppoa: kohdasta Linkit klikkaa Omat linkit ja Lisää linkki. Tämän jälkeen sinun tarvitsee enää nimetä uusi linkki ja sen www-osoite ja linkkisi on käyttövalmiina. Näin voit tehdä Valtran sivuista kätevästi oikotien haluamillesi web-sivuille.

■ **Marikka Metso**