

St. Valentin, 08/09/14

Il piano di formazione commerciale di Case IH

Case IH organizza a Siviglia una serie di workshop di formazione tecnica in campo sulle macchine da raccolta per i concessionari di tutta Europa

HARVESTING CAMP – Nell’ambito del programma di formazione sono state affrontate tutte le situazioni che si possono verificare durante la raccolta nell’arco di una normale giornata lavorativa

Per circa tre settimane, Case IH ha riunito 120 dimostratori di mietitrebbia e oltre 100 clienti di concessionarie europee prevalentemente dedicate alle macchine da raccolta. Il programma di formazione commerciale era rivolto agli specialisti della rete che offrono assistenza ai clienti per mantenere l’efficienza delle loro macchine in campo durante tutta la stagione. “Per noi, comprendere le esigenze dei clienti durante il loro lavoro quotidiano è un fattore chiave. Per questo motivo uno degli obiettivi principali di questo programma di formazione commerciale era quello di mettere in pratica tutti gli aspetti legati alla raccolta nell’arco di una normale giornata lavorativa”, ha affermato Georg Landerl, Project Manager dell’HARVESTING CAMP e responsabile della formazione commerciale sulle macchine da raccolta in Europa, Medio Oriente e Africa. “In questa occasione abbiamo avuto modo di utilizzare le macchine in condizioni reali e vivere in prima persona tutte le situazioni che i nostri clienti devono affrontare”.

L’evento ha avuto luogo a Fuentes de Andalucía (Siviglia) presso l’azienda agricola Castillo de la Monclova, una proprietà di 5.000 ettari coltivata a orzo, grano e triticale, dove il terreno viene arato fino a un chilometro di lunghezza alla volta. “Abbiamo organizzato questo training in Spagna perché è uno dei paesi europei in cui la raccolta inizia prima. Questo ha permesso a molti distributori europei di accumulare esperienze utili prima dell’inizio della stagione nei loro paesi di provenienza”, ha spiegato Georg Landerl. La raccolta in Andalusia è caratterizzata da rese produttive inferiori, temperature molto più elevate e tassi di umidità di gran lunga inferiori a quelli dei paesi del nord Europa. Ciò ha rappresentato una notevole sfida per tutti i partecipanti ai corsi. “Dopo aver sperimentato la raccolta nelle condizioni tipiche del sud, i nostri concessionari sono in grado di far fronte a tutte le richieste dei loro clienti”, spiega Landerl. Durante tutte le sessioni formative, i partecipanti provenienti dai diversi paesi hanno potuto far affidamento sull’aiuto e sulla vasta esperienza del team di Case IH.

Workshop improntati alla praticità

Ciascuna sessione, comprendente due giorni di formazione per paese, si è aperta con una cena di benvenuto in cui i partecipanti hanno condiviso le proprie esperienze di raccolta. “Volevamo che ci fosse un primo incontro in cui tutti potessero condividere i loro aneddoti professionali, suggerimenti e preoccupazioni. Oltre alla possibilità di fornire informazioni utili per tutti i



PRESS RELEASE

partecipanti, è proprio in queste occasioni dall'atmosfera più rilassata che possono nascere grandi idee e progetti", ha commentato Landerl.

Durante i due giorni successivi la formazione si è concentrata principalmente sulle esperienze pratiche. Tuttavia, in occasione dell'incontro sono stati inoltre presentati i miglioramenti apportati al rotore delle mietitrebbie Axial-Flow® e altre modifiche come le nuove cabine. È stato inoltre sottolineato che d'ora in poi tutti i modelli saranno equipaggiati di serie con i sistemi di agricoltura di precisione Case IH. "Ci siamo concentrati soprattutto sugli aspetti pratici. Abbiamo lavorato in campo con le mietitrebbie e le presse, occupandoci di tutte le attività che vengono svolte durante una normale giornata di raccolta. Ogni partecipante al programma ha potuto raccogliere, scaricare in movimento (regolando la velocità del trattore in base a quella della mietitrebbia), confezionare balle con una grande pressa dietro alla mietitrebbia, e trasportare e impilare le balle con un Farmlift, il nuovo movimentatore telescopico di Case IH. Infine, i partecipanti si sono occupati anche di trasportare i cereali fino ai silos. Ai dimostratori sono inoltre stati forniti i risultati delle ultime prove eseguite sulle mietitrebbie al fine di sottolineare le prestazioni eccezionali garantite dall'esclusivo concetto di sgranatura Axial-Flow®.

La resa media si è attestata tra le 3 e le 4,5 tonnellate per ettaro. Il lavoro su diversi tipi di prodotto ha permesso di dimostrare che la mietitrebbia Axial-Flow® è in grado di adattarsi a qualsiasi tipo di prodotto in maniera semplice e rapida, con facili regolazioni realizzate dalla cabina. "Sfortunatamente per i nostri agricoltori, quest'anno molti cereali non hanno raggiunto il peso specifico desiderato. Questo tuttavia non è stato un problema per la mietitrebbia Axial-Flow®, che è in grado di convogliare tutti i chicchi all'interno del serbatoio di raccolta".

Una squadra vincente

Per un evento di queste dimensioni sono state usate dodici macchine. La mietitrebbia Axial-Flow® modello 8230, con cingolatura e testata 3050 Varicut da 10,7 m, ha mostrato tutto il suo potenziale tagliando a una velocità di 10,4 km/h. Il computer di bordo della Axial-Flow® regola in tempo reale la velocità di avanzamento in funzione delle prestazioni in campo, del carico del motore e delle perdite. La mietitrebbia ha inoltre messo in rilievo la particolare efficienza della trasmissione a variazione continua senza cinghia al rotore e al canale elevatore. Infine, sono state fornite linee guida su come ottenere le massime prestazioni dallo schermo dell'AFS Pro 700.

"Tra tutte le macchine presenti, quella di maggiore interesse è stata la mietitrebbia Axial-Flow® 7130, equipaggiata con una testata presentata in Spagna per la prima volta, la Terra Flex™ 3020", spiega Landerl. Grazie alla lunghezza di 7,5 m e alla barra falciante flessibile a segmenti indipendenti, la testata lavora in maniera eccellente aderendo al terreno sull'intera larghezza di taglio. La nuova testata è stata accolta con entusiasmo dagli agricoltori locali, che sono stati invitati all'evento in occasione della presenza di Case IH a Siviglia. "Non ho mai visto stoppie così corte", alcuni di loro hanno commentato stupefatti.

Come afferma Georg Landerl, Case IH sta collaborando con i propri distributori e importatori per migliorare e, se possibile, rendere ancor più speciale e professionale l'esperienza dei clienti con il marchio.

Case IH is a global leader in agricultural equipment, committed to collaborating with its customers to develop the most powerful, productive, reliable equipment -- for those who demand more. With headquarters in the United States, Case IH has a network of dealers and distributors that operates in over 160 countries. Case IH provides agricultural equipment systems, flexible financial service offerings and parts and service support for professional farmers and commercial operators through a dedicated network of professional dealers and distributors. Productivity enhancing products include tractors; combines and harvesters; hay and forage equipment; tillage tools; planting and seeding systems; sprayers and applicators; and site-specific farming tools. For more information, visit us on the World Wide Web at <http://www.caseih.com>.



Contatti

Oswaldo Brigatti, Tel: 059 59 14 87, osvaldo.brigatti@cnh.com

PRESS RELEASE