

IN THE FOREST

JOHN DEERE FORESTRY · REVISTA CLIENTULUI 1/2023 RO

TimberMatic Maps:
informații la
la îndemâna
dumneavoastră

Capul de recoltare
H212: compact,
ușor și rapid

**Crearea unui utilaj forestier
nou necesită pasiune și
perseverență**



IHC

CONTROLUL INTELIGENT AL CAPULUI DE PROCESARE

Întotdeauna presiunea corectă.

Noul Control Inteligent al capului de procesare face munca operatorului mai ușoară și îmbunătățește calitatea debitării. Controlul automat al forței lamelor de tăiere menține compresia optimă în toate condițiile.

Disponibil pentru modelele H212 și H423.



Ușor de utilizat



Calitate excelentă de debitare



Precizie de măsurare îmbunătățită



Alimentare mai rapidă cu bușteni



Eficiența consumului de combustibil

Crearea unui utilaj forestier nou
necesită pasiune și perseverență .. 4

IHC – control inteligent al
capului de recoltare 9

Plantarea puietilor pentru
un viitor mai bun 10

Prima rărire
în Médoc, Franța 12

Herrmann & Renz GmbH 15

Australia: TimberManager 18

Clienții francezi, deținători
de utilajelor forestiere
vizitează Joensuu:..... 20

TimberMatic Maps 22



IN THE FOREST este o revistă cu drepturi de autor publicată de două ori pe an în limbile engleză, finlandeză, franceză, germană, poloneză, portugheză, română, spaniolă și suedeză. Tirajul revistei este de aproximativ 30.000 de exemplare. Toate articolele din această revistă au fost scrise, selectate și editate cu mare atenție. Opiniile exprimate sunt cele ale autorului și nu pot fi considerate ca fiind declarații făcute de John Deere și nici nu angajează sau obligă John Deere. John Deere își rezervă dreptul de a modifica specificațiile și proiectarea produselor descrise în această revistă fără notificare prealabilă. John Deere nu își asumă nicio răspundere pentru erori și omisiuni.

• ISSN 2489-2432 • EDITOR John Deere Forestry Oy,
Căsuță Poștală 474, 33101 Tampere, Finlanda,
www.JohnDeere.co.uk

• SCHIMBĂRI DE ADRESĂ ȘI ABONAMENTE la
InTheForest@JohnDeere.com

• REDACTOR ȘEF Elina Suuriniemi

• FORMAT Avidly, Helsinki, Finlanda

• PRINTAT de Offset Ulonen Oy, Tampere, Finlanda

• Fotografie de copertă realizată de John Deere

UTILIZĂM HĂRTIE DE TIPAR CU ETICHETĂ ECOLOGICĂ

"Lebăda" este eticheta ecologică nordică oficială, introdusă de Consiliul Nordic de Miniștri. Viziunea etichetei ecologice Nordic Swan este o societate durabilă, în care generațiile viitoare pot beneficia de aceleași condiții și oportunități ca și noi. Un pas important în direcția acestei viziuni este ca noi toți, cu ajutorul etichetării ecologice, să alegem cele mai ecologice produse.

Logo-ul "Lebăda" demonstrează că un produs este o alegere bună pentru mediu. Simbolul verde este disponibil pentru aproximativ 60 de grupe de produse pentru care se consideră că etichetarea ecologică este necesară și va fi benefică. În prezent, totul, de la detergentul de vase până la mobilier și hoteluri, poate purta eticheta Swan.



Inovațiile își conving utilizatorii

"Niciodată nu ați avut nevoie de o hartă pentru a tăia și transporta bușteni", remarcă un antreprenor experimentat în domeniul utilajelor forestiere, pentru ca mai apoi să revină asupra cuvintelor sale (p. 22). "Ar trebui să lucrez de pe un carusel?", ezită un operator atunci când urcă pentru prima dată într-o cabină rotativă. "Aceste articulații se mișcă mai repede atunci când le controlez eu însumi", crede un profesionist experimentat în domeniul exploatarei forestiere. Ultimele cuvinte celebre - chiar înainte de a înțelege că nu mai există cale de întoarcere la ceea ce era înainte.

Pe parcursul a șase luni, am avut ocazia să aud multe ecouri de pe șantierele de exploatare forestieră și să am o primă impresie despre cum sunt percepute noile noastre inovații și servicii pe teren. Există o temă recurentă în toate comentariile: scepticismul inițial cu privire la noile funcții și modalități de lucru, apoi convingerea odată ce au fost puse în funcțiune.

Fie că este vorba de o cabină rotativă cu autonivelare care asigură ritmul lucrului, de sistemul Intelligent Boom Control (controlul inteligent al brațului) sau de noile caracteristici ale hărților Timbermatic, scepticismul inițial se transformă rapid în entuziasm și nu mai este cale de întoarcere la vechile metode. Odată ce au avut ocazia să încerce noile noastre instrumente, li se pare o nebunie să nu le folosească.

Acest lucru întărește ideea că facem ceea ce trebuie: inovăm în beneficiul clienților, optimizăm lanțurile de utilaje ale antreprenorilor pentru eficiență și fiabilitate și creăm un pic de magie pentru a ușura ziua de lucru a operatorilor. "Cu siguranță se poate observa după o zi de lucru", remarcă un antreprenor francez de utilaje forestiere care este mulțumit de ritmul și vizibilitatea cabinei rotative (p. 14).

În timp ce realizăm această revistă, am avut, de asemenea, ocazia să aud ce cred inginerii noștri despre munca lor. Pe baza feedback-ului de pe șantierele de exploatare forestieră, nu am fost surprins să întâlnesc o echipă entuziastă și dedicată, pasionată de îmbunătățirea continuă și pentru care proiectarea unei noi serii de utilaje forestiere este în primul rând o chestiune de servicii pentru clienți. După cum remarcă directorul tehnic Timo Laitinen (p. 8): faptul că produsele sunt create pentru client face ca munca să aibă sens.

Putem fi mândri atunci când produsele noastre proiectate cu pricepere se vând singure și sunt convingătoare pentru cei care le încearcă, dar trebuie, de asemenea, să comunicăm despre aceste produse în mod deschis, clar și îndrăzneț. Aceasta este o parte importantă a unui bun serviciu pentru clienți.

Cei mai buni mesageri sunt oamenii care operează utilajele noastre forestiere din întreaga lume. Așa că le dăm o voce aici și sperăm că poveștile lor îi inspiră și pe alții.

Crearea unui nou utilaj forestier necesită pasiune și perseverență

Producția unei noi serii de utilaje forestiere este un proces în mai multe faze care durează cel puțin câțiva ani. O privire în culisele activității de inginerie dezvăluie o echipă inspirată de rezolvarea problemelor, pasionată de munca lor și care nu este descurajată de faptul că amprenta mâinii lor durează ani de zile până se vede.

TEXT: ANNE KASTARINEN, IMAGES: JOHN DEERE

Conturarea unei noi serii de utilaje forestiere începe imediat după lansarea celei precedente. Dar durează mult timp până când ajunge pe șantierul de exploatare forestieră.

În centrul activității de inginerie se află nevoile în continuă evoluție ale clienților, pe care John Deere le adună din numeroase surse, cel mai important fiind cele ale propriilor clienți și ale operatorilor de utilaje, cu care **Timo Laitinen**, directorul tehnic, și **Aki Pyykkö**, șeful echipei tehnice, interacționează personal sau prin sprijinul echipelor de interfață cu clienții.

Pe măsură ce nevoile clienților apar în întreaga lume, acestea sunt în mod inevitabil foarte diferite. Cu toate acestea, anumite tendințe sunt predominante indiferent de piață.

"Pentru proprietarul utilajului, randamentul este în continuare cel mai important atunci când lucrează cu acesta. Dar, în zilele noastre, a avea un utilaj care funcționează nu este suficient; acum se înțelege că bunăstarea operatorului contribuie la un randament mai mare al utilajului", spune Laitinen.

Îmbunătățirea ușurinței de utilizare a utilajului și a fluxului de lucru este o tendință care se termină pe planșa de desen a inginerilor din mai multe unghiuri. Europa de Nord are tradiții îndelungate în ceea ce privește bunăstarea la locul de muncă și ergonomia ca atare, dar și sistemele de producție foarte bine puse la punct din America de Sud necesită ca operatorul să beneficieze de cele mai bune condiții posibile.

De la inginerie la testare și producție

La John Deere, ingineria unei noi serii de utilaje forestiere este declanșată de un plan de portofoliu aprobat anual. O nouă revizuire este în curs de desfășurare în prezent și are ca obiectiv sfârșitul deceniului.

"Până atunci, jocul este destul de clar", remarcă Laitinen.

Unele dintre proiectele acceptate pentru elaborare sunt proiecte de dezvoltare critice care vor aduce pe piață tehnologii complet noi. Prin urmare, și ciclul de producere este mai lung.

"Proiectarea de noi funcționalități pentru un utilaj necesită timp atât pentru dezvoltarea și testarea structurii, cât și pentru sistemul de control", explică Pyykkö.

Pentru a crea o nouă serie de utilaje forestiere este nevoie de munca unei echipe unite. Echipa tehnică formată din 23 de persoane pentru utilaje forestiere, sisteme de alimentare și transmisie este condusă de Timo Laitinen, care se ocupă de menținerea lucrurilor în mișcare și se asigură că obiectivele sunt îndeplinite. Șeful de echipă Pyykkö conduce proiectul pentru utilajele de recoltat bușteni și este responsabil de implementarea practică împreună cu echipa. Pe lângă inginerii mecanici, echipa care se ocupă de proiect

include ingineri de șasiuri, de sisteme de alimentare și de electricitate, precum și specialiști în domeniul hidraulic și automatizării, care sunt necesari

"Pentru proprietarul utilajului, randamentul este în continuare cel mai important."

**"A avea un
utilaj care
funcționează nu
este suficient;
acum se înțelege
că bunăstarea
operatorului
contribuie la
un randament
mai mare al
utilajului."**

*Director tehnic
Timo Laitinen*



pentru implementarea fiecărui subproiect.

Faza de definire a proiectului durează între unu și doi ani. În această perioadă, orice noi nevoi ale clienților care au apărut sunt analizate în mod critic.

"Identificăm ce implementări ar fi necesare pentru a satisface diferitele nevoi ale clienților și acordăm un punctaj celor mai importante caracteristici. Încercăm să identificăm soluții care sunt cu adevărat benefice pentru client", spune Laitinen.

Deși proiectarea se concentrează pe nevoile clienților, trebuie luată în considerare întregul tablou. Scopul proiectării este de a găsi o soluție remarcabilă din punctul de vedere al clientului, al producției și al rentabilității. O piață îngustă poate reduce

profitabilitatea, la fel ca și un risc de calitate ridicată. Noile tehnologii nu sunt introduse pe piață decât după ce au trecut printr-un nivel fiabil de testare și validare. În conformitate cu procesul de testare a produselor John Deere, un nou produs sau model de utilaj este supus la cel puțin 2.000 de ore de testare.

"La noi, clientul nu trebuie să fie cel care testează utilajul finit", remarcă Laitinen.

După faza tehnică, sunt comandate piesele pentru utilajele prototip. Disponibilitatea recentă a componentelor a avut un impact asupra termenelor.

"Partea tehnică ar putea fi cea mai scurtă fază, iar așteptarea pieselor cea mai lungă. Este nevoie de răbdare", remarcă Pyykkö.

Utilajele prototip sunt finalizate rapid, dar

sunt testate timp de cel puțin un an pentru a se asigura funcționalitatea lor în toate condițiile. Abia apoi utilajul este pregătit pentru producție.

În mod ideal, procesul se desfășoară fără probleme de la proiectare la testare și producție, dar devine flexibil și atunci când lucrurile trebuie revizuite. Este posibil ca un produs să se întoarcă în continuare la planșa de desen pentru o perioadă, după faza de testare.

"A fost o dată când chiar a trebuit să ne convingem unul pe altul pentru a decide ce cale să urmărim. Inginerii de produs erau absolut siguri de poziția lor, dar studiile din întreaga lume indicau că o soluție alternativă era în mod clar ceea ce dorea piața. Am mers



mai departe cu ea, dar chiar primul test a confirmat că soluția fusese greșită. Așa că am schimbat cursul și ne-am întors la propunerea inițială a inginerilor", povestește Laitinen.

Mai multă flexibilitate cu opțiuni

Integrarea multor caracteristici importante într-un singur utilaj se traduce adesea prin compromisuri. Dar nimeni nu cedează atunci când vine vorba de caracteristici critice: fiabilitatea, performanța și eficiența energetică a utilajului sunt întotdeauna păstrate. Uneori, însă, două caracteristici importante sunt în contradicție una cu cealaltă. În acest caz, scopul este de a le lua în considerare pe ambele în mod adecvat.

"Fabricarea și funcționalitatea unui utilaj nu se potrivesc întotdeauna una cu cealaltă.

Pe linia de producție, utilajul este asamblat de jos în sus; dar pe teren, este dificil pentru tehnician dacă trebuie să demonteze totul de sus în jos", explică Laitinen.

Au existat situații în care ați dorit să rămâneți la propria idee, dar echipa a ajuns la

un compromis?

"Au fost multe", spune Pyykkö râzând.

Laitinen răspunde mai diplomat.

"Procesul este cu siguranță eficient; se asigură că greșelile nu ajung pe piață."

Utilajele concepute pentru cele mai extreme condiții, foarte specifice, sunt printre cele mai dificile, deoarece în ansamblu nu mai funcționează cel mai bine pentru utilizatorul mediu. Așa că sunt concepute opțiuni speciale pentru piețe speciale, opțiuni precum capete sau cadre spate special întărite și spații de încărcare de dimensiuni speciale. Acestea au mai multă flexibilitate, deoarece caracteristicile de bază sunt implementate la o scară precisă care funcționează peste tot.

Noua serie de utilaje este o platformă tehnologică pe care pot fi construite ulterior noi caracteristici, cum ar fi caracteristici legate de automatizare și inovații în materie de asistență pentru operator. Ciclul de viață al unui produs este lung, iar introducerea de noi caracteristici nu este deloc un proces rapid. Timpul de așteptare poate fi lung și pentru client. Ca exemplu, Laitinen menționează disponibilitatea unui model cu 8 roți - o schimbare pe care clienții au continuat să o ceară an de an.

"Îmi amintesc că odată am ajuns în Scoția pentru a mă întâlni cu un client. Clienții au vociferat sarcastic: 'Oh, uite, trebuie să fi venit toamna. Băieții de la Deere sunt aici să vadă dacă avem nevoie de utilaje de recoltat bușteni cu 8 roți. Da, avem nevoie".

Operatorii joacă un rol esențial

Utilajele forestiere John Deere ajung în medii diferite, unde condițiile variate afectează sarcina pe care o suportă utilajele și modul în care acestea sunt utilizate. Proiectarea trebuie să țină cont de factori precum temperatura, gradul de înclinare al terenului, speciile de lemn, greutatea acestora și diferitele sortimente.

Chiar mai important decât mediul înconjurător este persoana care operează utilajul. Există exemple extreme pe fiecare piață: unii operatori au foarte mare grijă de utilaj și chiar se descaltă atunci când intră în cabină; alții solicită lucrări de întreținere doar dacă motorul nu pornește.

"Cele mai mari diferențe în ceea ce privește obiceiurile de operare provin de la utilizatori, cu diferitele lor medii, pregătire, experiență și preferințe", remarcă Laitinen.

Nivelul de instruire a operatorilor variază foarte mult, iar instruirea nu este nici măcar disponibilă peste tot. Multe modele se bazează mai degrabă pe preferințe personale sau pe obiceiuri înrădăcinate, decât pe motive tehnice.

"O încărcătură de bușteni poate fi sprijinită pe capul de procesare, punând presiune pe acesta, sau sprijinită pe sol, punând presiune pe suportul de prindere. Trebuie să ținem cont de ambele."

Atunci când diferitele metode de utilizare sunt cunoscute, planificarea este mai ușoară decât atunci când se introduc pe piață concepte complet noi. Noile caracteristici permit întotdeauna noi metode de utilizare care nu sunt cunoscute în faza de proiectare. Apoi, este necesar să se prevadă ce tipuri de solicitări va întâmpina utilajul.

"Să spunem că se dorește mai multă rezistență sau stabilitate pe partea laterală a utilajului, nu știm cu siguranță cât de multă muncă se va face în cele din urmă pe partea respectivă, dar vom implementa soluția de îmbunătățire pe baza celor mai bune informații disponibile", explică Laitinen.

"Practic, evaluăm cum va arăta utilizarea în cel mai bun mediu și cel mai dificil scenariu", precizează Pyykkö.

Instruirea operatorilor este esențială pentru a maximiza utilizarea caracteristicilor de ultimă generație pe noile utilaje.

"Gradul de utilizare al utilajelor evoluează mai mult decât hardware-ul: cum să sprijine și să ghideze operatorul pentru a face lucrurile în mod corect, de exemplu prin plasarea diferitelor funcții într-un anumit loc. Utilajul ia deja multe decizii în locul operatorului", remarcă Laitinen.

Clienții sunt mai mulțumiți decât colegii

Potrivit lui Laitinen, producția unui utilaj forestier este o sarcină de serviciu care ia în considerare nu numai utilizatorii finali, ci și numeroși clienți interni. Este un efort comun care implică producția, asistența pentru produse, marketingul și distribuitorii. Ce fel de feedback din partea clienților primesc inginerii cu privire la munca lor?

"Un feedback bun, atunci când vine din afara companiei. Clienții sunt mult mai mulțumiți decât propriii noștri oameni", dezvăluie Laitinen.

În mod implicit, feedback-ul intern atunci când se lucrează la probleme este adesea negativ: ceva nu funcționează sau nu este la un nivel suficient. Pyykkö remarcă faptul că primirea feedback-ului necesită uneori un obraz gros. Cel mai eficient mod de a vă pregăti este să vă asigurați că aveți cea mai bună înțelegere posibilă a nevoilor clientului și a mediului operațional.

"Apoi, puteți filtra rapid dacă feedback-ul este relevant și dacă este un motiv suficient pentru a acționa", spune Laitinen.

Uneori există discordie deoarece noul pro-

"Feedback-ul pe care îl primim de la contractorii utilajelor forestiere și operatori sunt în centrul proiectului."

Șeful echipei tehnice
Aki Pyykkö

des nu rezolvă toate problemele ridicate.

"Domeniul de aplicare al unui proiect este întotdeauna limitat și nu acoperă toate punctele problematice. Există probleme pe care nu le atingem dacă ar fi să creăm soluții nerezonabile de complexe sau constrângeri de timp. Treaba noastră este să limităm ceea ce are sens", explică Pyykkö.

Gestionarea feedback-ului este mai ușoară știind că fiecare alegere a fost justificată.

Noile caracteristici nu sunt decise de un șef de echipă sau de un inginer mecanic, ci sunt rezultatul colaborării între mai multe echipe multidisciplinare.

"Niciunul dintre noi nu are propriul utilaj. Facem această muncă pentru client; acest lucru face ca munca să aibă sens", remarcă Laitinen.

Motivați de călătorie și de destinație

Când îți vezi doar amprenta mâinii la câțiva ani, ai nevoie de alte surse de motivație.

Care este cel mai bun lucru legat de proiectarea de noi utilaje forestiere?

"Da, am un zel clar pentru această muncă. Îmi place să privesc lucrurile din diferite unghiuri și să studiez planuri sau modele 3D. Este atât de interesant", recunoaște Pyykkö.

Laitinen recunoaște o serie de factori motivați, atât la el însuși, cât și la subordonații săi. Pentru mulți dintre ei, principalul motivator este un produs de înaltă tehnologie, a cărui finalizare nu este singurul obiectiv. Rezolvarea problemelor și învățarea pe parcurs sunt la fel de satisfăcătoare.

"Punctul culminant, desigur, este finalizarea produsului și ascultarea feedback-ului clienților, dar acest lucru poate să nu vină decât după ani de zile de la efortul propriu-zis. Până atunci, s-ar putea să nu mai fiți la fel

de entuziasmat de el, deoarece sunteți deja preocupat de noi proiecte. Pentru mine, cea mai satisfăcătoare fază este cea de definire a proiectului: convenirea asupra a ceea ce va fi realizat", spune Laitinen.

Lunile care urmează fazei de definire nu sunt la fel de incitante, dar fiecare pas concret este.

"Crearea unui grafic nu îmi oferă prea multă satisfacție, dar sunt fericit cu fiecare succes - chiar și minor: când reușim să construim sau să testăm utilajul sau când

"Am un zel clar pentru această muncă."

Șeful echipei tehnice
Aki Pyykkö

ascultăm primul feedback al clientului."

Puțini ingineri lucrează la un singur proiect; de fapt, majoritatea au mai multe - Pyykkö are patru în acest moment.

"Avem o mulțime de probleme de rezolvat și, odată cu aceasta, vine un flux constant de mici succese."

Un simț al direcției și mâini pricepute

Atunci când un proiect durează mai mulți ani, componența echipei și chiar modelele de

operare se pot schimba pe parcurs.

"Totul în afară de mine: Pyykkö va fi în continuare aici, dar tot restul se va schimba", clarifică Aki Pyykkö.

"Într-un proiect de lungă durată, este important ca liderul echipei să fi fost implicat încă de la început și să cunoască contextul", adaugă Laitinen.

În afară de perseverență și rezistență, ce altceva se mai cere unui lider de echipă? Potrivit lui Laitinen, eficiența și determinarea de a atinge obiectivul - sunt exact calitățile care îl caracterizează pe Pyykkö. Și nu este nimic în neregulă cu o fire mai comodă; dimpotrivă, de fapt.

Calitățile cheie în rolul lui Laitinen sunt asertivitatea și responsabilitatea, calitatea de a avea grijă de lucruri și de oameni.

"Timo este cu adevărat interesat de subordonații săi și de direcția în care se îndreaptă lucrurile. El deschide calea și indică obiectivul comun atunci când lucrurile devin tulburi", remarcă Pyykkö.

Simțul direcției este util și în afara muncii: Lui Laitinen îi place să petreacă timpul orientându-se în pădure. Ambii bărbați au în comun o varietate de proiecte de construcții. Laitinen construiește, renovează și repară vehiculele familiei. Persistența lui Pyykkö este evidentă în garajul său: "proiectul cu mașini" este în curs de desfășurare de cinci ani - și, în acest timp, multe alte utilaje și unelte au fost create de mâinile sale pricepute.

"Se pare că noua serie de utilaje forestiere va fi finalizată mai repede decât proiectul meu cu mașini", spune râzând Pyykkö. ■

Noile utilaje forestiere sunt lansate în strânsă colaborare. Echipele de marketing și de vânzări au o oportunitate valoroasă de a cunoaște noile modele de utilaje sub îndrumarea lui Timo Laitinen (al doilea din stânga) și Aki Pyykkö (al șaselea din stânga)



IHC – CONTROLUL INTELIGENT AL CAPULUI DE RECOLTARE

TEXT ȘI IMAGINE: JOHN DEERE

Noul sistem inteligent de control al capului de recoltare (IHC) facilitează recoltarea și îmbunătățește calitatea de debitare. Controlul forței lamelor de debitare menține o compresie adecvată a capului de recoltare și o precizie de măsurare excelentă în toate condițiile.

Setarea corectă a presiunii lamelor de debitare este o cerință de bază pentru o funcționare bună și precisă a capului de recoltare. Determinarea setărilor corecte se bazează pe o serie de variabile, cum ar fi dimensiunea copacului, specia de copac și condițiile de tăiere. Datorită noului sistem de control inteligent al capului de tăiere (IHC), necesitatea ajustării presiunilor lamelor este redusă semnificativ, ceea ce ușurează munca operatorului utilajului.

Controlul lamelor de debitare se bazează pe setările de bază pentru fiecare specie de copac definite în sistemul de control TimberMatic John Deere. Un senzor de forță din lama de debitare superioară al capului de recoltare al utilajului măsoară constant forța cu care este comprimat copacul, iar sistemul IHC îl ajustează, dacă este necesar, în limitele date. Acest lucru conferă lamelor de debitare suficientă forță, dar nu excesivă, și astfel calitatea atât a debitării, cât și a măsurării rămâne la un nivel ridicat.

Ușurința de utilizare îmbunătățește, de asemenea, productivitatea

Datorită acestei noi inovații, operatorul utilajului nu trebuie să ajusteze constant setările capului de recoltare pe măsură ce caracteristicile sau condițiile copacilor se schimbă; în schimb, IHC ajustează presiunea de compresie a lamelor de debitare în funcție de necesități.

Pe lângă ușurința de utilizare, IHC îmbunătățește productivitatea recoltării. O forță de compresie suficientă asigură o măsurare precisă a diametrului și lungimii, precum și o calitate excelentă a debitării. Atunci când forța de compresie este adecvată și nu excesivă, viteza de alimentare rămâne bună, stratul superficial al copacului nu este deteriorat și nu se consumă combustibil în exces. În plus, nu are loc decojirea bușteanului, astfel încât valoarea adăugată rămâne ridicată, iar scoarța poate fi recuperată pentru energie. Setarea corectă a presiunii îmbunătățește, de asemenea, durabilitatea capului de recoltare.

IHC - Controlul inteligent al capului de recoltare este o caracteristică pe care John Deere o dezvoltă în mod constant. Opțiunea este disponibilă cu capetele de recoltare John Deere H212 și H423. ■

Plantarea puieților pentru un viitor mai bun

TEXT: MATTI TARKKA ȘI RICHARD LAWLER, FOTOGRAFIE: JOHN DEERE

Un ecosistem forestier sănătos este esențial pentru o planetă sănătoasă. Pădurile reglează clima, modelele de precipitații și bazinele hidrografice și sunt esențiale pentru furnizarea de oxigen și apă curată. Având în vedere atenția sporită acordată sustenabilității mediului, utilizarea lemnului pentru combustibil, fibre și produse din lemn este în creștere.

Pădurile sănătoase și gestionate în mod durabil pot oferi o sursă nesfârșită de combustibil, fibre și produse din lemn. Lemnul este singurul material de construcție regenerabil disponibil în prezent, iar beneficiile de mediu ale construcțiilor din lemn sunt din ce în ce mai recunoscute. În comparație cu un stâlp tradițional din lemn, un stâlp din oțel necesită de 21 de ori mai multă energie pentru a fi produs și eliberează de 15 ori mai mult dioxid de sulf în atmosferă. Producția de beton emite de până la 3 ori mai mult dioxid de carbon, monoxid de carbon și hidrocarburi în comparație cu producția de cherestea.

O atenție sporită acordată silviculturii

Având în vedere importanța crescută pe care industria forestieră globală o are în decarbonizarea atmosferei și pentru a ajuta clienții forestieri globali să satisfacă cererea tot mai mare de produse din lemn obținute în mod durabil și eficient din punct de vedere al costurilor, John Deere Forestry și-a mutat accentul strategic de la recoltarea pădurilor pentru a include întregul sistem de producție forestieră. Acest



lucru nu este o noutate pentru John Deere, deoarece echipa noastră de agricultură a folosit cu succes gândirea sistemului de producție pentru a dezvolta o serie de produse bazate pe tehnologie care au îmbunătățit semnificativ randamentul și eficiența agricolă, reducând în același timp costurile de producție pentru fermieri.

Aplicând această gândire holistică la industria forestieră, a fost clar că segmentul de recoltare a pădurilor a cunoscut o îmbunătățire semnificativă a productivității, eficienței și siguranței prin mecanizare în ultimele patru decenii. Recoltarea pădurilor a suferit o transformare semnificativă, dar silvicultura este un domeniu al sistemului general de producție forestieră care nu a cunoscut prea multe schimbări.

Pe măsură ce am explorat acest aspect în continuare cu clienții și proprietarii de păduri din întreaga lume, a fost clar că urbanizarea crescută face din ce în ce mai dificilă atragerea și păstrarea lucrătorilor forestieri pentru locurile de muncă cu utilizare intensivă a forței de muncă întâlnite de obicei în silvicultură. În unele regiuni, în special în cele care au înregistrat pierderi forestiere mai mari decât în mod normal din cauza efectelor schimbărilor climatice (incendii de pădure, infestări cu insecte, secetă etc.), activitățile de silvicultură sunt atât de limitate de lipsa forței de muncă, încât se exercită o presiune semnificativă asupra menținerii istoriei excepționale de gestionare durabilă a ecosistemului forestier.

Angajându-ne să îmbunătățim în mod constant sustenabilitatea, am văzut o oportunitate de a valorifica experiența noastră în recoltarea mecanizată a pădurilor și în dezvoltarea tehnologiei de precizie a pregătirii soluției, de plantare și de pulverizare pentru agricultură și de a o aplica în silvicultură.

Pădurile braziliene ca punct de plecare

Ca în cazul tuturor activităților de schimbare semnificativă, trebuie să începeți de undeva.

În discuțiile cu clienții din domeniul forestier din întreaga lume, am văzut o bună oportunitate de a lucra cu industria forestieră din

Brazilia, în primul rând pentru că au activități silvice foarte bine organizate, infrastructura lor de plantații forestiere este bine definită, iar pădurile lor au perioade de rotație foarte scurte - ceea ce ne oferă un feedback rapid cu privire la impactul pozitiv și la orice potențial impact negativ al silviculturii mecanizate. În plus, industria forestieră braziliană a exercitat o "atracție" considerabilă pentru soluții de silvicultură mecanizată care să o ajute să facă față creșterii suprafeței pădurilor de plantații de eucalipt în următorul deceniu.

Conform celui mai recent studiu realizat de industria braziliană a arborilor (Ibá, ianuarie 2022), sectorul forestier brazilian plantează peste un milion de puiți pe zi și are 9,5 milioane de hectare de păduri productive. Pe lângă investițiile semnificative în pădurile productive gestionate în mod durabil, indus-

Tehnologia agricolă John Deere oferă oportunități potențiale pentru gestionarea pădurilor.

tria forestieră braziliană a dezvoltat, de asemenea, alte 6 milioane de hectare de pădure nativă, exclusiv pentru conservare și pentru a oferi un habitat natural pentru speciile native.

Plantarea mecanizată ca soluție la provocări?

Folosindu-ne de procesele axate pe client, dezvoltate de echipa de marketing avansat John Deere Ag, am cartografiat întregul sistem de producție silvică și am analizat domeniile în care clienții se confruntau cu cele mai mari provocări. Am analizat, de asemenea, unde existau cele mai mari oportunități pentru clienți de a îmbunătăți productivitatea și eficiența. Comparând provocările și oportunitățile, am identificat rapid că plantarea mecanizată a oferit una dintre cele mai mari oportunități pentru clienții brazilieni de a face față provocărilor cu care se confruntau.

Am alcătuit o echipă mică, foarte talentată, reunind oameni cu experiență în dezvoltarea de echipamente pentru silvicultură, agricultură și construcții. Lucrând îndeaproape cu clienții, această echipă a reușit să creeze rapid un concept de plantare mecanizată a puiților, care a fost trimis inițial pentru testarea clien-

ților la începutul anului 2020. Din nefericire, pandemia globală ne-a oprit testarea și a trebuit să ne refacem eforturile în timpul pandemiei pe baza unui feedback foarte limitat din partea clienților.

Rezultate promițătoare ale testelor

Am reușit să reluăm testele pe teren după ce au fost ridicate restricțiile de călătorie la nivel mondial. Am prezentat conceptul de plantare mecanizată a puiților la mulți clienți entuziasmați la expoziția forestieră Florestal 2022 din Três Lagoas, Mato Grosso do Sul, Brazilia, în mai 2022.

Plantatorul mecanizat de puiți se află în prezent în curs de testare suplimentară pentru clienți. Feedback-ul inițial este foarte favorabil și suntem pe cale să îndeplinim cererea clienților de a putea planta un hectar de pădure pe oră și de a reduce semnificativ munca manuală cu aproximativ 90%. Pentru a obține aceste rezultate, am integrat mai multe tehnologii preluate direct din agricultură, cum ar fi planificarea și conducerea automată a traiectoriei, care simplifică funcționarea utilajului și îmbunătățește calitatea generală a plantării.

Dezvoltare continuă pentru păduri mai sănătoase

Plantatorul mecanizat de puiți este proiectat pentru a fi adaptabil la diferite specii și este destinat utilizării pe diferite piețe forestiere din întreaga lume. Plantatorul este construit pe baza transportatorului 1510G, care se află în producție de serie la fabrica Joensuu din Finlanda. Performanțele și ergonomia modelului 1510G oferă o platformă de top în industrie pentru soluțiile silvice pe care Deere le dezvoltă.

Plantarea mecanizată este doar începutul; prin valorificarea tehnologiilor agricole, există și alte oportunități de îmbunătățire a productivității și eficienței, reducând în același timp costurile de producție pentru proprietarii de păduri. Tehnologiile emergente, cum ar fi recent lansatul John Deere See and Spray™, au un potențial semnificativ de a reduce și mai mult costurile activităților de silvicultură, îmbunătățind în același timp sănătatea pădurii.

Viitorul pădurii arată astfel mai promițător pe zi ce trece. ■



Prima rărire în Médoc, Franța



Farbo este o companie cu sediul în Hourtin, în regiunea Médoc, în sud-vestul Franței. Această zonă este renumită în întreaga lume pentru viticultura sa excelentă și acoperă, de asemenea, partea de nord a Landes de Gascogne, unde se practică silvicultura pinilor marini. Ca urmare a plantării a numeroși arbori după furtuna din 1999, în prezent trebuie să se efectueze mai multe operațiuni de rărire. Steve Cazorro, managerul Farbo și un client fidel John Deere, a găsit în capul de recoltare H212 instrumentul ideal pentru a-și îmbunătăți productivitatea printre aceste arboreturi tinere.

O nevoie de productivitate

La 20 de kilometri de sediul central al companiei sale din Hourtin, **Steve Cazorro** ne întâmpină pe un vast șantier forestier din pădurea comunală Vendays-Montalivet. El a fost însărcinat de Oficiul Național al Pădurilor din Franța să efectueze o primă rărire întârziată pe o suprafață totală de 85 de hectare. Zona de rărire nu a fost delimitată; Cazorro trebuie să aleagă el însuși pinii pe care să îi elimine în funcție de arborii dominanți pe care să îi păstreze pentru viitor. El estimează că vor trebui îndepărtate între 400 și 500 de trunchiuri pe hectar, cu un volum mediu unitar de 0,150 m³, adică aproximativ 70 m³/ha. El a cumpărat lemnul care era în picioare și intenționează să obțină cel puțin trei produse din acesta: lemn tăiat, cherestea și hârtie. Este o muncă solicitantă, care necesită un nivel ridicat de concentrare pentru selecție și rigoare atunci când vine vorba de depozitare pentru a crea grămezi bine aliniată în funcție de produs, pentru a facilita transportul ulterior pe care Cazorro îl externalizează. Cealaltă prioritate pentru silvicultorul nostru se referă la productivitate.

Într-o operațiune de rărire în care pinii sunt încă foarte apropiați unii de alții, este necesar un ritm alert, având grijă, bineînțeles, să nu se deterioreze arborii lăsați pe loc, pentru a asigura un randament suficient pentru a maximiza rentabilitatea operațiunii.

Capul de recoltare H212 compact, ușor și rapid oferă un real spor de productivitate

Pe lângă suprafața totală a șantierului forestier, care este mai mare decât în mod normal pentru Farbo, deoarece lucrează în principal cu proprietăți private, Cazorro cunoaște bine acest tip de amenajare, deoarece este foarte comună în regiunea Médoc. Numeroase parcele au fost replantate acolo după

furtuna din 1999, care a devastat 100.000 de hectare de pădure în întreaga regiune. Utilajul pe care Cazorro îl operează, un harvester John Deere 1070G cu 6 roți, este unul pe care l-a cumpărat în 2021. A fost o achiziție la mâna a doua, relativ nouă, din 2020, pe care compania a achiziționat-o pentru a înlocui un utilaj cu 4 roți. Cazorro a observat imediat o creștere marcantă a stabilității, păstrând în același timp o manevrabilitate excelentă, în ciuda faptului că utilajul este echipat cu anvelope 710. Agilitatea oferită de 1070G este incredibil de valoroasă în această parcelă densă. Acest lucru este valabil și pentru raza de acțiune a utilajului, care, datorită razei de acțiune a brațului de 10 m, permite lucrul de la o dis-

Capul de recoltare H212 oferă un real spor de productivitate.

tanță rezonabilă, menținând în același timp o precizie excelentă la apucarea tulpinilor. Această dexteritate provine și de la capul de recoltare, un model John Deere H212. Cazorro are multă experiență cu utilajele antrenate cu 4 roți și, înainte de a cumpăra acest nou utilaj, a avut ocazia să încerce unul deținut de un coleg din regiunea Landes, care are o configurație identică. El a fost imediat cucerit de acest nou model ușor, cu 2 roți, cu un design foarte simplu și o eficiență ridicată în pădurile de dimensiuni mici și medii. De fapt, el ne spune că acest cap compact este foarte rapid,

atât pentru ridicarea lemnului, cât și pentru prelucrare. Pinii maritimi, care sunt adesea răsuciți, trec mult mai bine. Acest lucru este cu atât mai important cu cât, după cum ne spune el, pinii tineri sunt adesea fragili și se rupeau la recoltarea cu modelele cu 4 roți. Acest lucru nu se mai întâmplă cu H212, după cum am putut constata cu ochii noștri. Dimensiunile compacte și ușurința capului H212 permit operatorului să apuce cu agilitate pinii mici și apoi să îi taie în bușteni la viteză mare, fără daune colaterale asupra copacilor din jur.

Afaceri în creștere

Cazorro a avut primele experiențe cu exploatarea mecanizată a pădurilor la o vârstă foarte fragedă, la compania unchiului său, cu un utilaj pe șenile. Când și-a înființat propria afacere, în 2009, a efectuat operațiuni de exploatare forestieră doar cu un utilaj John Deere 770 echipat cu un cap H745. A fost o unealtă fantastică pe un utilaj excelent, perfect adaptată la pădurea din Landes de Gascogne, potrivit antreprenorului. După ce a înlocuit o dată exact această configurație, a trecut la o configurație de capacitate mai mare cu un utilaj John Deere 1270E echipat cu un cap de recoltare H270. Acest cap de recoltare se comportă bine cu cei mai mari pini, dovedindu-se eficient și cu lemnul de esență tare. Apoi au urmat capetele antrenate cu 4 roți, cu un H414 urmat de un H415, montate pe utilaje John Deere 1170E și, respectiv, 1270G. Acesta din urmă face încă parte din flota afacerii, care astăzi are trei utilaje: Un 1070E cu un cap H413, un 1270G cu cap H415 și apoi mult discutatul 1070G și al său H212. Un forwarder 1110G cu cabină fixă completează flota, celelalte operațiuni de transport fiind încredințate unor subcontractori. Afacerea lui Cazorro a crescut cu siguranță bine de la început. În 2015, când a observat o încetinire



Steve Cazorro și Thierry Fraysse.

a cererii de furnizare de servicii forestiere, antreprenorul a decis să adauge un element de comercializare cu ridicata a lemnului la afacere. El se gândise la ideea de a crește operațiunea și a profitat de această ocazie pentru a se restructura și a începe să cumpere propriul lemn. Apoi a depus o mulțime de eforturi pentru a pune în aplicare acest lucru, ceea ce a implicat construirea unui atelier nou-nouț în Hourtin. Această locație foarte bine echipată poate efectua toate operațiunile minore de întreținere, cum ar fi schimbarea uleiului, a filtrelor și a furtunurilor, precum și alte proceduri de rutină. În prezent, societatea are patru operatori, un director administrativ și, de un an și jumătate, un cumpărător care lucrează la dezvoltarea acestui nou aspect al activității prin prospectarea proprietarilor de păduri din regiune.

Randamente în pădurile mici

Evaluarea lui Steve Cazorro cu privire la utilajul de recoltat bușteni 1070G pe care îl conduce el însuși este concludent pozitivă. El este deosebit de mulțumit de capul de recoltare H212. Pe lângă faptul că excellează în timpul primei și celei de-a doua runde de rărire în parcelele de pin maritim, se comportă foarte bine și cu lemnul de esență tare. Recoltarea stejarilor destinați tăierii și încălzirii cu lemne, precum și a salcâmului pentru a fi transformați în stâlpi, reprezintă de fapt nu mai puțin de o treime din activitatea întreprinderii. Capul de recoltare H212 antrenat cu 2 role se descurcă foarte bine cu acest tip de

arbori. El explică faptul că, pentru fiecare șantier forestier nou, începe prin a ajusta setările capului în funcție de speciile care urmează să fie recoltate și de vârsta copacilor. Datorită tehnologiei integrate John Deere și a interfeței ușor de utilizat și ușor de manevrat, el face reglaje la presiune, la impulsul de deschidere a lamelor de tăiere și a rolor, precum și la timpul de accelerare și frânare pentru a găsi echilibrul perfect între viteza de alimentare și calitatea de dezmembrare. Rezultatele vorbesc de la sine. Atât de mult încât Cazorro spune că, deși nu s-a mai întors niciodată la calitatea capului de recoltare H745 de la începuturile sale, cu H212 a depășit astăzi nivelurile de productivitate pe care acesta i-a permis să le atingă și pe care nu le-a mai găsit cu capetele antrenate cu 4 role în pădurile mici. Progresul prin pini maritime este rapid, tăind în toate părțile. Rezultatul este că, pe șantierul forestier unde ne-am întâlnit, el a explicat că tăia cu o rată de 17 m³/h, echivalentul a aproximativ 130 m³ într-o zi de lucru de 8 ore. Acest ritm rapid îi permite să crească de la 2 la 2,5 ha/zi, ceea ce este destul de eficient pentru o primă rărire. Pentru arborii de esență tare, brațul de 10 m se dovedește a fi foarte util atunci când se lucrează în zone segmentate și pentru a susține regenerarea naturală fără a deteriora puieții. Și, datorită greutateii capului de recoltare H212, nu a avut niciodată probleme de stabilitate atunci când a tăiat cu raza maximă de acțiune a brațului pe părțile laterale ale utilajului.

Utilajele eficiente și serviciile locale aduc liniște sufletească

Mulțumit de performanțele demonstrate de utilajul său John Deere 1070G echipat cu capul de recoltare H212, Steve Cazorro se gândeste acum să își modernizeze 1070E cu o configurație identică. În cazul modelului G, el a apreciat și valoarea adăugată oferită de cabina rotativă. Vizibilitatea este mult mai bună, spune el. "Se simte până la sfârșitul zilei!" De fapt, el spune că își menține un nivel constant de productivitate pe parcursul întregii sale zile de 8 ore.

În ceea ce privește capetele de recoltare, deși recunoaște că fiecare dintre ele are propriile caracteristici, crede că nu există unele rele, ci doar diferențe în funcție de munca pe care doriți să o efectuați. A decis să meargă cu ceea ce știe, revenind treptat la modelele cu 2 roți. De asemenea, subliniază colaborarea sa excelentă cu Payant, distribuitorul John Deere pentru sectorul său. Apropierea de atelierul Bazas, care se află la 130 km distanță, este cu siguranță un avantaj. Thierry Fraysse, șeful departamentului de echipamente forestiere de la Payant, nu are nicio problemă în a identifica nevoile clientului său de lungă durată și le satisface în cel mai bun mod posibil. Timpul de nefuncționare a utilajelor este întotdeauna rău pentru afaceri. Cu un echipament de înaltă calitate și servicii de încredere, el știe că va putea continua să-și dezvolte afacerea în liniște. ■

"Fiecare nou model de utilaj ridică standardele la un nou nivel."

- Jörg Nuhn, Director General Executiv, Nuhn GmbH

TEXT: PATRICK SUTTER, IMAGINI: ANDREAS HARTKOPF ȘI HERRMANN ȘI RENZ

Compania Herrmann & Renz GmbH, cu sediul în Blaustein, lângă Ulm, în sudul Germaniei, a fost înființată în 1986. În prezent, compania este una dintre cele mai mari companii de exploatare forestieră din țară. Această companie excelent condusă a fost deservită de compania NUHN, importator al utilajelor forestiere John Deere în Germania, de când au cumpărat primul utilaj în 1992.

Joachim Groner, director executiv la Herrmann & Renz GmbH, își amintește foarte bine de perioada în care era operator de utilaje forestiere. "Cariera mea în această companie a început în anul 2000, după începutul secolului. Primul meu utilaj a fost un Timberjack 1270B. Un utilaj minunat. De atunci, compania noastră a crescut foarte mult."

O poveste de succes din sudul Germaniei: zece ani mai târziu, Joachim Groner a fost promovat într-o funcție de conducere. În prezent, el este singurul director și proprietar al companiei. Compania are acum 30 de angajați și deține 20 de utilaje mari John Deere, care sunt folosite zilnic. Herrmann & Renz a achiziționat primul său utilaj



de la NUHN în 1992.

Cu sediul în Niederaula, Hessen, NUHN GmbH & Co. KG deservește peste 2.500 de clienți cu mai mult de 3.000 de utilaje în toată Germania. La sediul lor principal din Hessen, au aproximativ 30 de angajați. În plus, compania colaborează cu companii partenere în diferite părți ale țării.

NUHN este bine cunoscută nu numai pentru vânzarea produselor John Deere, ci și pentru serviciile excelente oferite clienților și pentru piesele de schimb. Această afacere de familie, fondată în 1967, activează în domeniul utilajelor forestiere din 1978. Directorul executiv Jörg Nuhn, care este a doua generație de proprietari, spune: "Vindem numai utilaje John Deere. Acestea sunt extrem de puternice și eficiente, iar fiecare model nou stabilește noi standarde. Toți clienții știu că primesc utilaje de calitate premium."

Jörg Nuhn subliniază în mod special importanța serviciilor pentru clienți. Joachim Gro-

ner de la Herrmann & Renz poate garanta acest lucru: "Consilierea, serviciul pentru clienți și mai ales serviciul de piese de schimb sunt cu adevărat excelente. Dacă noi comandăm piese noi după-amiaza, le primim a doua zi dimineața devreme." Sesiunile de instruire fac parte, de asemenea, din serviciile oferite. Tehnologia utilajelor a devenit din ce în ce mai complexă. Prin urmare, clienții trebuie să țină și ei pasul cu toate funcțiile și posibilitățile. Cel mai important subiect este, și a fost de ceva vreme, digitalizarea.

"Utilajele de recoltat bușteni John Deere oferă cea mai bună calitate."

Sisteme inovatoare

Cu ajutorul instrumentelor John Deere, fiecare secțiune forestieră poate fi analizată separat. Astfel, arborii pot fi exploatați foarte precis. "John Deere a dezvoltat sisteme foarte inovatoare. Din 2018 s-au făcut pași uriași în domeniul digitalizării. Instrumentele sunt incluse în echiparea standard. La început, mulți clienți au fost reticenți, dar acum majoritatea clienților folosesc sistemele, deoarece acestea oferă foarte multe avantaje", spune Jörg Nuhn.

Herrmann & Renz este un pionier în domeniul digitalizării. Încă din 2016, directorul executiv Joachim Groner a cumpărat primul utilaj cu funcții digitale, un utilaj 1470G, cel mai mare model John Deere. La acea vreme, a fost introdus și RDA (Remote Display Access - Acces de la distanță la ecran), care oferă acces vizual de la distanță prin intermediul internetului. Astfel, a fost posibilă o diagnosticare mult mai rapidă a erorilor, ceea ce a însemnat un timp de funcționare mai mare al utilajului.



O altă caracteristică, pentru care Joachim Groner este un susținător convins încă de la lansarea sa în 2018, este funcția hărților TimberMatic. Datele colectate de senzorii de la combină și locația exactă a buștenilor tăiați cu ajutorul GPS sunt transferate automat pentru uzul expeditorului. În cazul în care există puncte de interes, cum ar fi o pantă abruptă, operatorul utilajului poate introduce acest lucru pe hartă, împreună cu o observație - sau poate adăuga un avertisment, dacă este necesar. Comunicarea între operatori este îmbunătățită considerabil prin acest lucru, deoarece datele sunt salvate în sistem. Datele dintre utilaje sunt schimbate prin intermediul unui serviciu cloud.

Joachim Groner explică: "Acum este mult mai ușor să organizăm sarcinile. Totul este afișat pe hartă, inclusiv câți metri cubi se află în anumite poziții." Un alt mare avantaj al TimberMatic Maps este faptul că sunt afișate traseele parcurse. Cu ajutorul culorilor liniilor, operatorii de transportatoare pot vedea dacă există o pantă în pădure sau dacă un anumit loc este impracticabil. Operatorul poate decide dacă trebuie să lucreze pe o secțiune în aceeași zi, de exemplu, dacă există o prognoză de ploaie. În opinia lui Joachim Groner, există multe avantaje care ușurează munca zilnică a operatorilor.

Instrumentele sporesc eficiența

Herrmann & Renz este convins de avantajele digitalizării. "Cu ajutorul instrumentelor digitale ne putem crește în mod clar veniturile și suntem mult mai eficienți", spune Groner. Compania acordă o mare importanță unei procesări optimizate a buștenilor. Cu ajutorul tehnologiei și a software-ului utilizat, compania poate crește considerabil profitul clienților săi în comparație cu procesarea convențională a buștenilor.

În prezent, Herrmann & Renz deține 20 de utilaje John Deere. "Compania noastră a cumpărat utilaje John Deere (fostul Timber-

jack) din prima zi - de mai bine de 30 de ani. Aceasta a fost o decizie conștientă, deoarece aceste utilaje oferă cea mai înaltă calitate.

Până acum, angajații noștri pe termen lung cunosc foarte bine această marcă, sunt pricepuți să lucreze cu ele, nu este nevoie ca ei să se obișnuiască cu alte mărci. Atunci când avem nevoie de piese de schimb și reparații, aprovizionarea dintr-o singură sursă este, de asemenea, un avantaj", spune Joachim Groner. Compania sa are propriul atelier care efectuează reparațiile. Angajații noștri sunt motivați, atunci când există o bună interacțiune între calitate, tehnologie și servicii. Fiecare operator are propria sa zonă de responsabilitate, ceea ce, potrivit lui Groner, este apreciat cu adevărat. Pentru procesarea completă a arboreturilor forestiere, Herrmann & Renz folosește, de asemenea, lucrători forestieri manuali. De asemenea, compania acordă prioritate managementului calității și siguran-

"Angajații noștri sunt motivați, atunci când există o bună interacțiune între calitate, tehnologie și servicii."

ței la locul de muncă. Pentru clienți, nu doar profitul maxim este important, știe Joachim Groner. Mulți clienți acordă o mare importanță siguranței.

O propunere de vânzare unică a companiei este faptul că, pe lângă forwardere, au și

tractoare forestiere 12x cu trolii care asistă fiecare utilaj. Joachim Groner și-a construit infrastructura în așa fel încât angajații săi să nu fie nevoiți să meargă tot timpul cu utilajul înainte și înapoi. Iar cu camionul platformă al companiei, utilajele pot fi duse oricând într-o altă locație. "Asta înseamnă că angajații noștri nu trebuie să aștepte. Chiar și în acest aspect suntem foarte eficienți, deoarece nu există aproape deloc perioade de așteptare", explică Groner.

Procese optimizate

Activitatea în cadrul companiei s-a schimbat considerabil de când au cumpărat primul utilaj 1470G în 2016. Sistemele oferă informații precise și îmbunătățesc fluxul de lucru în întreaga organizație. Nu mai este nevoie de notițe pe hârtie. Procesele din cadrul companiei sunt coordonate perfect. O altă funcție care este folosită zilnic de directorul executiv este TimberManager. Cu TimberManager, acesta poate vedea toate utilajele sale și datele de performanță ale acestora pe ecranul calculatorului său. Astfel, el poate urmări în orice moment progresul pe șantierul de exploatare forestieră - în metri cubi și în procente.

Structura organizatorică a Herrmann & Renz s-a schimbat recent. În prezent, există mai mulți șefi de echipă responsabili de fiecare echipă, care îl sprijină pe directorul executiv în operațiunile zilnice. Odată cu creșterea companiei, structura a trebuit să crească și ea.

Nimic nu trebuie lăsat la voia întâmplării, în schimb sunt necesare responsabilități și procese clare, spune Joachim Groner. El privește cu optimism spre viitor. "Avem tehnologia perfectă, suntem foarte productivi și am creat o structură organizațională ideală." În anii următori, el dorește să continue strategia de creștere profitabilă. Și vrea să creeze noi locuri de muncă. Povestea de succes de la Blaustein este gata să continue. ■

Herrmann & Renz GmbH

- Sediul: Blaustein lângă Ulm în sudul Germaniei
- Fondată: 1986
- Director executiv și proprietar Joachim Groner
- Angajați: 30+
- Cooperare strânsă cu NUHN din 1992
- În acest moment sunt utilizate 20 de utilaje forestiere John Deere
- Dezvoltarea de noi arboreturi
- Auto-recoltare și comerț cu lemn
- Serviciu de transport
- Exploatarea forestiere speciale



De la stânga la dreapta, Johannes Rapp, operator de utilaje, Marina Rösch, management operațional, Marius Eberhardt, șef de echipă, Rafael Schlenk, șef de echipă, Joachim Groner, director executiv și Beate Groner, director comercial.

TimberManager™

În Australia - eficiență semnificativă
în operațiunile de recoltare

TEXT: SIMON SHACKLETON, IMAGINI: MATT BEAVER



Hărțile TimberMatic™ și Timber Manager™ de la John Deere s-au dovedit a fi o adevărată schimbare pentru antreprenorul forestier Mitch Drummond, satabilit în Albury, a cărui afacere s-a extins de la doi la șase angajați în ultimele 18 luni.

Drummond a început activitatea în domeniul forestier după ce a terminat școala și a lucrat ca operator timp de aproximativ 12 ani înainte de a înființa M & C Harvesting în 2019.

Flota performantă a afacerii este alcătuită dintr-o serie de utilaje John Deere, inclusiv trei utilaje pe șenile 859MH și două forwardere 1910E. Atât utilajele pe șenile, cât și forwarderele sunt concepute pentru a rezista în medii dificile, cum ar fi exploatarea forestieră pe pante abrupte.

Contractat pentru a produce aproximativ 115.000 de tone pe an de lemn de esență moale din districtele nordice ale zonei forestiere a plantației HVP, Drummond a declarat că era esențial ca echipamentul său să fie pe măsura sarcinii.

"Suntem specializați în terenuri intermediare, între panta abruptă și plată și avem contract pentru prima și a doua rărire", a declarat Drummond.

"În ultimele 12 luni, în special, am avut parte de vreme umedă, iar utilajele pe șenile s-au descurcat excepțional de bine."

Legătura dintre John Deere și gama Waratah a fost, de asemenea, un punct de atracție pentru Dl. Drummond, care utilizează atașamentele Waratah 618C pe utilajele sale.

"Ne place foarte mult combinația dintre utilajele John Deere și capetele Waratah, precum și fiabilitatea și reputația pe care aceste două mărci o au lucrând împreună."

TimberMatic Maps și TimberManager facilitează operațiunile

Sistemul digital de operare forestieră de la John Deere, TimberMatic Maps și TimberManager a adăugat o eficiență semnificativă operațiunilor M & C Harvesting. Sistemul cloud oferă managerilor capacitatea de acces de la distanță la șantierul forestier de lucru și posibilitatea de a monitoriza producția între harvestare și forwardere. De asemenea, cu ajutorul sistemului este ușor să se marcheze locațiile pentru lemnul stivuit și să se creeze limite în jurul locului de exploatare forestieră.

Drummond a spus că este un instrument puternic pentru a eficientiza producția, în special în condițiile unei forțe de muncă în creștere.

"Am început recoltarea cu un sistem de două piese, care acum a crescut la cinci, permițându-mi tranziția către un rol de conducere", a declarat Drummond.

"O caracteristică cheie care m-a făcut să mă intere-

sez inițial de John Deere a fost TimberMatic Maps și TimberManager și capacitatea sa de a accepta hărți în format PDF cu suprapuneri care arată rândurile de rărire. Am constatat că rezultatele în urma cartografierei sunt foarte precise.

"În mod tradițional, limitele sunt trasate de către cei care se află pe teren, astfel încât utilizarea TimberMatic Maps înseamnă că operatorii noștri nu trebuie să iasă și să se plimbe atât de mult în jurul perimetrului pentru a verifica limitele, ceea ce, în schimb, le oferă mai mult timp de lucru și o productivitate mai mare.

"De asemenea, înseamnă că pot vedea în orice moment unde se află utilajele și operatorii mei, ceea ce mă ajută în cazul în care apar probleme. Acum pot ajuta la rezolvarea problemelor de la distanță."

"De asemenea, pot vedea cifrele de producție pentru fiecare utilaj. Datele de producție sunt foarte precise: Pot să monitorizez ceea ce a produs combina, cât de mult trebuie să transporte transportatoare și ce a fost trimis la debarcare."

"Faptul de a putea monitoriza utilajele și modul în care acestea funcționează, inclusiv consumul de combustibil, este, de asemenea, un beneficiu enorm pentru eficiența operațională."

În parteneriat cu cei mai buni

Drummond a declarat că, deși reputația de calitate a John Deere a fost cea care i-a stârnit interesul pentru prima dată, fiabilitatea dovedită și susținerea au fost cele care l-au convins să cumpere.

"Am avut o relație foarte bună cu toată echipa de la RDO Equipment, Lavington, și aș spune că reacția lor la nevoile noastre de servicii este întotdeauna excelentă", a spus Drummond.

"Întotdeauna pot avea încredere că vor veni cu tot ce este necesar, cum ar fi filtre, uleiuri și piese de schimb pentru serviciu, iar eu pot să le predau utilajele și să mă ocup de ceea ce trebuie să fac."

În timp ce industria forestieră se află sub presiune în urma incendiilor grave de tufșuri și a creșterii costurilor de producție, Drummond este încântat de direcția afacerii sale.

"Sunt foarte mulțumit de modul în care se desfășoară activitatea. Ne-am extins la șase angajați în ultimele 18 luni și sunt încântat să continuăm să creștem, ceea ce ar putea însemna mai multe noi oportunități de angajare și echipamente suplimentare pentru M&C Harvesting." ■

Clienții francezi deținători de utilaje forestiere vizitează Joensuu:

Viitorul silviculturii și Inventarul forestier finlandez prezintă interes

TEXT: SIRKKA-LIISA AALTONEN IMAGINI: HARRI MÄENPÄÄ

O delegație de la AFCO, dealerul francez al John Deere, a vizitat Joensuu la mijlocul lunii martie. Viitoarele tendințe în silvicultură au fost discutate în cadrul unei prezentări susținute de Lauri Sikanen, cercetător principal, și de Johanna Routa, manager de cercetare, ambele de la Institutul de Resurse Naturale din Finlanda Luke. Digitalizarea, inteligența artificială și datele joacă un rol mai important pe agenda cercetătorilor. Poziția Parlamentului European cu privire la actualizarea Directivei privind energia regenerabilă (REDIII) a fost un subiect de preocupare pentru clienții francezi de utilaje forestiere.

Stânga Sébastien Genest (Des Racines aux Branches), Fabien Veysière (AFCO), Jean-Jacques Ribot (Biocombustibles Group), Thomas Richard (AFCO), Gilles Lemarchand (Cornu SAS), Dr. Kari Väättäinen (LUKE), Philippe Parlant (Parlant Forest Exploitation), Mikko Turunen (John Deere Forestry), Mathieu Fleury (Biocombustibles Group), Dr. Johanna Routa (LUKE), Kalle Seppi (John Deere Forestry), Lauri Sikanen (LUKE).



La momentul vizitei, instantaneul directivei UE era îngrijorător atât pentru oaspeți, cât și pentru gazde; întreaga definiție a energiei regenerabile era reinterpretată. Conform poziției Parlamentului European, doar fracțiunea secundară care circulă prin industrie ar fi eligibilă și ar conta ca bioenergie regenerabilă. În schimb, biomasa primară - lemnul mic, tăierile de recoltă și rădăcinile - ar fi exclusă de la subvențiile pentru energia regenerabilă. Singurele excepții ar fi rărirea care ajută la prevenirea incendiilor forestiere sau a accidentelor rutiere, sau pădurile afectate de dezastre naturale, dăunători sau boli.

Vestea primită la sfârșitul lunii martie a fost o ușurare. În timpul negocierilor, s-a convenit că bioenergia durabilă va fi considerată în toate cazurile ca fiind complet regenerabilă. Acordul în această privință a fost descris ca fiind provizoriu. Motivul pentru această exprimare prudentă este că rezultatul negocierilor nu va deveni concret decât după ce Consiliul și Parlamentul European îl vor vota.

Ceea ce este sigur este că dezbaterile privind silvicultura în statele membre ale Uniunii Europene va continua. Problemele legate de aprovizionarea cu lemn energetic și, de asemenea, luarea în considerare a diferențelor naționale dintre statele membre ale Uniunii Europene îi preocupă și pe alții în afară de finlandezi și francezi. Există multe emoții implicate în dezbaterile privind silvicultura. Luke, un institut de cercetare deținut de Ministerul finlandez al Agriculturii și Pădurilor, atrage atenția asupra importanței datelor cercetate în detrimentul emoțiilor. Obiectivul Parlamentului European este de a crește ponderea energiei regenerabile la 45% din consumul de energie până în 2030. În 2020, cota de energie regenerabilă era de aproximativ 22%.

Importanța silviculturii

În fruntea delegației franceze s-a aflat directo-

rul de marketing și dezvoltare al AFCO, **Thomas Richard**. AFCO este unul dintre cei trei dealeri francezi de utilaje forestiere John Deere. Delegația AFCO de clienți de utilaje forestiere și-a început vizita cu un tur al fabricii John Deere Forestry Oy din Joensuu. În calitate de lider în dezvoltarea de soluții de exploatare forestieră, Deere se angajează în cooperare și cu Institutul de Resurse Naturale din Finlanda Luke.

Aproape de două ori mai mare decât Finlanda, Franța este a patra cea mai mare țară împădurită din Europa. Acoperirea forestieră a țării este de aproximativ 30%, adică puțin peste 16 milioane de hectare. Finlanda, pe de altă parte, este cea mai împădurită țară din Europa, cu aproximativ 86% din suprafața totală a terenului său acoperită de păduri, adică aproximativ 22 de milioane de hectare. Pentru ambele țări, silvicultura are o mare importanță.

Economia emergentă a datelor

Prezentările susținute de **Lauri Sikanen** și **Johanna Routa** de la Luke au oferit invitaților o bună imagine de ansamblu asupra silviculturii finlandeze și a viitoarelor tendințe din sectorul forestier. Dioxidul de carbon biogenic, economia hidrogenului, metanul verde și biodiversitatea sunt temele viitorului. Este vorba, de asemenea, despre cunoaștere - utilizarea din ce în ce mai versatilă și mai eficientă a datelor, o economie a datelor.

În exploatarea forestieră, de exemplu, nu mai este suficient ca un utilaj forestier să găsească un copac care să fie cules "pe același hectar sau chiar pe același metru". Cererea de eficiență în exploatarea forestieră se intensifică, motiv pentru care 'trebuie să ajungem la aceiași centimetri', a explicat Routa.

O superputere a datelor privind resursele forestiere

Luke produce date anuale privind resursele forestiere ale Finlandei, sănătatea pădurilor,

biodiversitatea, stocurile de carbon și modificările acestora. Inventarul forestier național (IFN) a fost realizat în Finlanda încă din 1921. Datele produse de IFN se bazează pe eșantionarea statistică și pe măsurarea a peste 100 de variabile anual în parcele experimentale situate pe întreg teritoriul Finlandei. Datele privind resursele forestiere specifice fiecărei municipalități și hărțile resurselor forestiere sunt produse la fiecare doi ani dintr-o combinație de date de teren ale IFN și imagini din satelit.

În trecut, colectarea datelor se făcea în întregime prin mersul pe jos. Acum, fiecare hectar de pădure privată din Finlanda este documentat prin scanare cu laser. Dezvoltată inițial în scopuri militare, scanarea cu laser a fost exploatată pentru a furniza cele mai bune informații posibile despre pădurile finlandeze.

Finlanda este o superputere în ceea ce privește datele privind resursele forestiere. Finlandezii au multe de oferit lumii în ceea ce privește expertiza în domeniul datelor privind resursele forestiere. Se pare că există o nevoie de date și în Franța. Atât Finlanda, cât și Franța au un număr mare de proprietari de păduri private. Dimensiunea medie a unei exploatații forestiere private în Finlanda este de 30 de hectare, iar cartografierea resurselor forestiere și colectarea de date curg deja prin vene. În Franța, pe de altă parte, marea majoritate a exploatațiilor forestiere private au o suprafață de numai un hectar.

Atunci când exploatațiile sunt mici și datele forestiere sunt fragmentate, este extrem de dificil și ineficient să se realizeze o bioeconomie forestieră solidă. Există o dorință de a crește exploatarea forestieră în Franța. Măsurile de activare vor viza cei mai mari proprietari de păduri din țară. Pentru John Deere, Franța este una dintre cele mai importante piețe din Europa continentală. ■

PASIUNE ȘI IMPLICARE

AFCO (Atelier Forestier du Centre Ouest) este o companie de familie, cu sediul în Egletons (Corrèze - Franța) și creată în 1977 de către **DI. Bernard Abisset**. La început, compania a fost specializată în întreținerea și repararea echipamentelor forestiere ale mărcii franceze Cemet - Agrip. Achiziționarea mărcii de către grupul finlandez FMG în 1989 a determinat AFCO să continue dezvoltarea sa cu Timberjack și, în 1991, a devenit dealer al mărcii pentru 8 districte din centrul de vest al Franței.

În 2003, **Marylène Pinlet**, fiica fondatorului, a preluat conducerea companiei la care s-a alăturat în 1992.

În 2005, structura a devenit, în mod logic, dealer John Deere, când firma americană și-a aplicat numele pe echipamentele forestiere de la Timberjack, cumpărate cu 5 ani mai devreme.

Anul 2013 marchează un moment de cotitură pentru AFCO. John Deere atribuie o nouă arie geografică structurii franceze, care s-a extins de atunci în 26 de departamente din palierul nord-vestic al Franței, de la Nouvelle-Aquitaine, la Bretania și Normandia. Pentru a asigura un serviciu tehnic de calitate în acest nou sector, AFCO a decis să se bazeze pe 2 agenți de servicii, AFCB în Bretania și Cornu SAS în Normandia, structuri prezente de mulți



AFCO are mai mult de 500 de utilaje noi livrate din 1991 încoace.

ani în acest sector și care sunt și astăzi relee tehnice ale AFCO pe această zonă.

În prezent, AFCO continuă să se concentreze pe ceea ce i-a clădit succesul din 1977: servirea profesioniștilor în exploatare forestieră. Cu mai mult de 500 de utilaje noi livrate din 1991, 30 de angajați se străduiesc în fiecare zi să răspundă eficient clienților, cu pasiune și angajament. ■

"Pe vremuri, nu era nevoie de o hartă pentru a tăia și transporta copaci"

Acum ar părea
ineficient fără hărți.

TEXT ȘI IMAGINI: JOHN DEERE

Când **Riku Naarajärvi**, antreprenor de utilaje forestiere, a auzit de aplicația TimberMatic Maps, se obișnuise deja cu hărțile digitale. Sistemele de hărți ale companiei forestiere erau utilizate de mult timp, în principal pentru definirea unei zone de exploatare forestieră și a instrucțiunilor de lucru, așa că nu avea așteptări prea mari de la noua aplicație. "Înainte nu aveai nevoie de o hartă pentru a tăia și a transporta copaci", își amintește Naarajärvi că gândea. Cu toate acestea, el a decis să acorde o șansă noilor aplicații.

"Curiozitatea m-a îndemnat să mă uit mai atent la această chestiune, iar apoi am înțeles că nu se rezumă doar la o hartă și la instrucțiuni de lucru, ci este vorba despre gestionarea întregului lanț de producție. Acestea au fost concepute ținând cont de nevoile reale ale antreprenorului."

Beneficii imediate de pe urma ușurinței de utilizare

Primul utilaj a companiei Pekka Naarajärvi din Längelmäki, a fost legendarul Lokomo 990. Astăzi, lanțul de utilaje are trei forwardere John Deere și harvesterul 1270G, achiziționat în 2021, precum și aplicațiile Timber-





"M-am gândit: "De ce nu au fost disponibile mai devreme?"

Riku Naarajärvi



Matic Maps și TimberManager care au venit împreună cu acesta.

Ușurința de utilizare a hărților și beneficiile pe care acestea le aduc în activitatea de zi cu zi au fost imediat evidente. "Aplicația marchează automat locația și speciile buștenilor tăiați pentru operatorul forwarderului, ceea ce face ca planificarea muncii să fie mai eficientă.

Nu mai este nevoie să ghicești, iar găsirea buștenilor se desfășoară cu ușurință pe întuneric sau în zăpadă", spune Riku Naarajärvi.

Posibilitatea de a adăuga diferite marcaje pe hartă, cum ar fi copaci de menținere, zone de teren moale și note despre urme, a fost, de asemenea, lăudată. Iar faptul că TimberManager a făcut ca planificarea șantierului forestier să fie și mai precisă, cu trasee de conducere, zone de debarcare și estimări ale diferitelor specii de lemn, l-a convins rapid pe Riku Naarajärvi de utilitatea aplicației. Dar acesta a fost doar începutul.

Straturile avansate de hărți au deblocat noi posibilități

Introduse pentru clienții finlandezi în toamna anului 2022, straturile de hartă avansate au adus o mulțime de caracteristici noi pentru antreprenori și operatori: notificări privind utilizarea pădurii, harta terenului cu vedere oblică, hărți de manevrabilitate care evidențiază terenul umed și pantele abrupte, harta vizibilității, eliminarea răririi, lungimea arborilor și harta debarcării adecvate.

"Straturile avansate de hărți au deblocat posibilitatea de a utiliza datele într-un mod cu totul nou", spune Riku Naarajärvi, care adaugă: "M-am gândit: "De ce nu au fost disponibile mai devreme?"".

Planificarea prealabilă a unui șantier de exploatare forestieră este foarte simplă. Datele

de bază despre șantierul forestier sunt ușor de copiat de pe hărțile companiilor forestiere, iar planificarea efectivă a șantierului de exploatare forestieră se face cu ajutorul datelor detaliate furnizate de noile straturi de hartă din aplicația TimberManager. "De exemplu, rutele de conducere pot fi planificate pe baza hărții terenului cu vedere oblică și a hărții de manevrabilitate. Acestea arată contururile terenului, cum ar fi bolovanii mari, pantele abrupte și șanțurile cu o precizie surprinzătoare. Realitatea din pădure poate fi uneori diferită, astfel

Rutele de conducere pot fi planificate pe baza hărții terenului cu vedere oblică și a hărții de manevrabilitate.

încât evaluarea vizuală a operatorului utilajului este încă necesară, dar straturile hărții sunt cel puțin orientative. Caracteristicile straturilor hărții sunt utilizate în planificarea prealabilă la locul de muncă și în timp real, pe măsură ce lucrările avansează." Potrivit lui Naarajärvi, există deja un avantaj prin familiarizarea cu șantierul forestier deja în timpul fazei de planificare și apoi prin faptul că se învață mai multe pe măsură ce lucrările avansează.

"De exemplu, marcarea unui arbore de menținere poate fi făcută deja atunci când se vizitează șantierul forestier și se merge în pădure. Atunci când plasați un marcaj pe hartă în pădure, datele sunt vizibile imediat pentru toți cei care lucrează în același loc de exploatare forestieră. Nu este nevoie să ghiciți ce înseamnă asta sau cealaltă. De asemenea, este ușor de planificat și de monitorizat respectarea instrucțiunilor. Responsabilitatea finală s-a mutat de la tăiere la etapa de planificare."

Harta cu vedere oblică arată contururile terenului

Pe lângă antreprenor, și operatorii de utilaje găsesc utile noile straturi ale hărții. "Am auzit comentarii potrivit cărora, fără Maps, munca nu ar merge la fel de bine", spune Naarajärvi. Harta cu vedere oblică, folosită mai ales de operatori, arată în special contururile mici ale terenului. O hartă topografică standard nu face acest lucru, deoarece simbolurile sale și spațiile dintre liniile de contur sunt rareori suficient de detaliate. Harta de umiditate care arată unde se află apa ajută, de asemenea, la planificare. Aceste informații facilitează semnificativ planificarea traseelor de conducere, atât din perspectiva eficienței, cât și a prevenirii deteriorării terenului. "Traseele sunt mai ușor de realizat, ținând cont și de operatorul transportatorului. Pe hartă pot fi adăugate instrucțiuni verbale și diferite marcaje." Marcajele realizate în timpul tăierii pot reduce, de asemenea, conducerea inutilă. "Dacă vă abateți de la traseul de conducere pentru a lua un arbore de sămânță sau pen-





Traseele sunt mai ușor de realizat, ținând cont și de operatorul forwarderului. Pe hartă pot fi adăugate instrucțiuni verbale și diferite marcaje.

tru a lua un arbore dezrădăcinat și aduceți buștenii lângă traseul de conducere, puteți face o notă pentru operatorul forwarderului că, în ciuda faptului că pista este vizibilă, nu ai la ce să ajungi."

Straturile de hartă au o mulțime de informații

Riku Naarajärvi folosește informațiile furnizate de hărțile de vizibilitate și de îndepărtare a răririi în definirea necesității de defrișare și de rărire în raport cu cea mai bună densitate de creștere. Harta lungimii arborilor prezintă un model precis al coronamentului și poate arăta chiar și lungimea unui singur arbore, ceea ce face ca estimarea îndepărtărilor dintr-o zonă selectată să fie mai precisă ca niciodată. Naarajärvi folosește aceste informații și pentru a planifica unde să așeze ramurile de copac.

Riku Naarajärvi spune că straturile de hărți oferă noi instrumente și pentru condiții dificile. "Să luăm, de exemplu, îndepărtarea unui copac dominant când afară este beznă totală. Găsirea acestuia pe harta de lungime este ușoară. Sau atunci când încercați să păstrați o spațiere uniformă a traseelor într-o pădure densă, acum există un instrument și pentru asta." Uneori, în pădure, este dificil de estimat distanța până la traseul anterior. Acum puteți defini, să zicem, o zonă de alertă de 20 de metri în jurul utilajului. Când marginea zonei de alertă se apropie de traseul de exploatare înregistrat anterior, distanța este corectă. "Fără îndoială, o caracteristică excelentă."

Dezvoltarea continuă a TimberMatic Maps și TimberManager

Dezvoltarea în strânsă colaborare cu clienții

asigură faptul că aplicațiile servesc utilizatorii în cel mai bun mod posibil. Riku Naarajärvi apreciază activitatea de dezvoltare activă a John Deere și dorința de a asculta clienții. "Colaborarea cu John Deere a fost foarte ușoară. Feedback-ul, dorințele și ideile pe care le-am oferit au fost de multe ori implementate rapid, dacă au avut potențial. Se simte ca și cum Maps, Manager și straturile de hartă au fost dezvoltate pentru client. Nu mă îndoiesc că există o mulțime de caracteristici noi pe drum."

"Nici măcar nu-mi pot imagina exploatarea fără Maps și straturile de hărți. Acestea au avansat enorm. Cu cât mai multe informații, cu atât mai multe beneficii. Așa stau lucrurile", rezumă Riku Naarajärvi. ■

Încântat de utilajele forestiere

Utilajele forestiere John Deere au acel ceva anume care continuă să mă fascineze.

TEXT ȘI IMAGINE: DANIEL HIRSCHFELD

Astăzi, cunosc procesul din spatele unui utilaj forestier, de la proiectare și testare până la clientul care lucrează în pădure. Acest lucru face ca fiecare imagine să fie specială pentru mine: să știu cum și de unde a început totul, ce procese a implicat și cum funcționează utilajele în acțiune.

Dezvoltarea continuă și inovațiile, cum ar fi IBC, TimberMatic Maps și TimberManager, confortul de acționare îmbunătățit constant și ușurința de operare, precum și responsabilitatea asumată față de natură și mediu fac ca John Deere să fie foarte special pentru mine. Apreciez modul în care prețuiește opiniile operatorilor și ale clienților.

John Deere este ca o mare familie. Dealerii, contractorii și operatorii au cu toții o legătură specială cu John Deere Forestry și sunt gata să depună orice efort suplimentar posibil în timpul ședinței foto pentru a face imaginile extraordinare. Fie că este vorba de a conduce într-o



anumită zonă din pădure doar pentru că există un împrejurimi grozave sau de a muta utilajul într-o poziție nouă pentru ca acesta să arate mai bine și să fie evidențiate toate părțile importante.

Fotografia mea preferată a fost făcută în toamna anului 2022. Fotografia este specială pentru că în acea zi mi-am completat în sfârșit colecția de utilaje din seria G. Pădurea din fundal are acel ceva anume, iar utilajul este perfect amplasat. Dar, ca să fiu sincer, îmi plac toate fotografiile mele. ■

Colecția mea de forwardere nu este încă completă, dar îi lipsește modelul de top: John Deere 1910G în acțiune. Să-i fac o fotografie ar fi un vis devenit realitate.

Daniel Hirschfeld, fotograf, Germania.
Instagram: dani_deere24



MEREU ALEGEREA ESTE VERDE

Forwarderul Lokomo FMG 909 pornește rapid atunci când **Esko Rauva** rotește cheia de contact. Ne aflăm în regiunea Pirkanmaa, Finlanda, în mijlocul unui peisaj cu păduri și câmpuri, alături de predecesorii utilajelor forestiere de astăzi.

Rauva este un antreprenor cu vechime în domeniul exploatării forestiere și al agriculturii.

Pe vremuri, el a achiziționat un forwarder FMG 909 și un utilaj 990 folosite. El s-a asigurat că o bucată de istorie a utilajelor forestiere a rămas în stare prezentabilă până în prezent. Aceste utilaje nu sunt folosite în operațiunile de exploatare forestieră ale companiei, dar în verile trecute, 909 a încărcat sute de metri cubi de bușteni de pe șantierele de rărire.

Încă un utilaj foarte funcțional pentru contracte la scară mică!

La un moment dat, Lokomo 909 a fost cel mai popular transportator din Finlanda. Rauva spune că nu ar trebui să mai existe altele la fel ca acesta în Finlanda. Povestea

spune că ar fi fost lăsat în urmă într-o vânzare mare către Polonia și așa a rămas utilajul în Finlanda. Caracteristicile poloneze ale utilajului includ anvelope mai mari și un spațiu de încărcare și un încărcător mai robust.

Au trecut mai bine de 20 de ani de când utilajul 909 a tăiat copaci în mod profesionist. Timpul și statul nefolosit își pun în cele din urmă amprenta, dar pornește ca un utilaj nou. Calculatorul ar trebui, de asemenea, să fie actualizat pentru lucrările moderne de exploatare forestieră, dar ar putea să taie copaci chiar și acum. Atât harvesterul, cât și forwarderul au acumulat aproximativ 25.000 de ore de funcționare.

Modelele de utilaje au fost realizate la fabrica din Joensuu la sfârșitul anilor 1980.

Cu motorul forwarderului Lokomo în funcțiune, Rauva oferă un sfat: "Utilajele rămân în stare bună atunci când sunt folosite în scopul pentru care au fost concepute." Pentru exploatare forestieră! ■

*Trimiteți-ne imagini cu utilajele dumneavoastră verzi
InTheForest@JohnDeere.com*





JOHN DEERE

H212 oferă un spor de productivitate

Steve Cazorro, directorul general executiv al companiei de exploatare forestieră Farbon, efectuează prima rărire pe o suprafață de 85 de hectare de teren. Suprafața a fost plantată după o furtună în 1999, iar pădurea se află acum în faza inițială de recoltare.

Vedeți articolul complet la pagina 12.