



**Examensarbete inom Lantmästarprogrammet 02/04:57**

## **MARKNADSUNDERSÖKNING AV JOHN DEERE SLÅTTERKROSS 730/735**

**MARKETING RESEARCH OF JOHN DEERE MOCO 730/735**



**Magnus Sidwall**

**Examinator: Torsten Hörndahl**

**Sveriges Lantbruksuniversitet  
Institutionen för Jordbrukets Biosystem och Teknologi**

**Alnarp 2004**

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>SAMMANFATTNING.....</b>	<b>2</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>3</b>
<b>INLEDNING .....</b>	<b>4</b>
<i>BAKGRUND .....</i>	<i>4</i>
<i>SYFTE.....</i>	<i>4</i>
<i>METOD.....</i>	<i>4</i>
<i>AVGRÄNSNING.....</i>	<i>4</i>
<b>LITTERATURSTUDIER .....</b>	<b>5</b>
<i>MARKNADSUNDERSÖKNING .....</i>	<i>5</i>
Vad är en marknadsundersökning .....	5
Enkätundersökning, hur man gör och varför.....	5
Intervju undersökning.....	5
Marknadsanalys.....	6
<i>JOHN DEERE SLÅTTERKROSS 730/735 .....</i>	<i>6</i>
<i>KONKURRENADE SLÅTTERKROSSAR.....</i>	<i>7</i>
Taarup 4000 serie .....	7
JF Slåtterkrossmodell GMS/GCS Flex.....	8
<i>FRÅGESTÄLLNING SOM SKA UTREDAS.....</i>	<i>9</i>
<b>RESULTAT .....</b>	<b>10</b>
<i>INTERVJU OCH ENKÄT RESULTAT AV KUNDEN.....</i>	<i>10</i>
Vad för typ av kund, ägare av slåtterkrossarna .....	10
Antal hektar och skördar slaget per år .....	10
Geografiskt läge och konturer på fält .....	11
Mängd ensilage / hö.....	11
Hantering av skörden.....	11
Föregående modeller .....	11
Vad för traktor som använts .....	12
Enkätresultat.....	13
<i>INTERVJU RESULTAT AV ÅTERFÖRSÄLJARE.....</i>	<i>14</i>
<i>KOMMENTARER UTIFRÅN MITT ARBETE .....</i>	<i>15</i>
<b>REFERENSER.....</b>	<b>17</b>
<i>LITTERATUR REFERENSER.....</i>	<i>17</i>
<i>MUNTliga REFERENSER .....</i>	<i>17</i>

## SAMMANFATTNING

Detta examensarbete visar en marknadsundersökning gjord på John Deere slåtterkrossmodell 730/735 växtodlingssäsongen 2003.

John Deeres slåtterkrossmodell 730 har en arbetsbrädd på 3 m, och 735 på 3,5 m.

Undersökningens resultaten är utifrån intervju- och enkätresultat gjorda på ägare av 16 stycken slåtterkrossar av modellen 730/735, samt intervjuer av de återförsäljare som sålt dessa slåtterkrossar.

Arbetet visar kunders åsikter och kommentarer efter en säsong användning av slåtterkrossen.

Sammanfattningsvis så har jag summerat åsikter och kommentarer i slutet av mitt examensarbete i en swot-analys. I swot-analysen presenteras slåtterkrossmodellen 730/735 som en funktionell och kvalitetsmässig maskin. Marknaden i framtiden för denna modell ser god ut.

Styrkorna för denna modell är kvalitén och återförsäljares servicesupport. Svagheter kring maskinen är främst att denna modell kom ut sent på marknaden i förhållande till sina konkurrenter.

Jag tycker däremot att man ska ha i åtanke att slåtterkrossarna är testade endast 1 säsong och de flesta lantbrukarna är John Deere trogna.

## SUMMARY

This examination work is about an marketing investigation of John Deere Moco 730/735 during the season year 2003.

Moco 730 has an workingwidth on 3 m, and 735 has one with 3,5 m.

The research results of 16 moco 730/735 are from intervju- and questionnaire made of the owners. The results also comes from intervju anwser from dealers which sold this mocos.

The examination work shows comments and opinions from the customer after one seasons use.

In the end of my examination work are all comments and opinions put together in a marketing analysis called swot-analys in Swedish. The analysis declare that the moco 730/735 is functional and have god quality. The future seems god for this kind of moco.

The strength for this moco are god quality and the dealers god service support. The most important weakness about this moco are that the machine came out late on the market, compared to other mocos on the market.

I think it's important the have in mind that the customers are very John Deere faithful and this JD 730/735 is used for only one season.

## **INLEDNING**

### **BAKGRUND**

Anledningen till att jag valt att göra ett examensarbete om John Deere slåtterkrossmodell 730/735 är att jag tycker det finns för lite beslutsunderlag vid köp av olika vallmaskiner. Jag har valt denna slåtterkross modell pga. att dessa modeller är John Deere:s första centrummonterad modell som ej behöver monteras ned vid transportkörning. 730/735 kom ut på marknaden sommarsäsongen 2003.

### **SYFTE**

Huvudsyftet med detta examensarbete är att få en bild av denna slåtterkrossmodell. Undersökningen är gjord av 16 stycken slåtterkrossar som var i drift sommarsäsongen 2003. Man ska få en syn på fördelar och nackdelar på John Deeres slåtterkross 730/735 av lantbrukare som använt slåtterkrossen.

### **METOD**

Metoden att få fram dessa fakta om slåtterkrossmodellen 730/735 är att jag besökt kunder och återförsäljare. Jag har också använt mig av en enkät som är framtagen av John Deere och personligen utfört en undersökning av slåtterkrossarna.

### **AVGRÄNSNING**

Avgränsningen är gjord till undersökning av JD slåtterkross 730/735 och inget annat fabrikat eller modell. Kommer däremot att göra en kort presentation av konkurrerande märken av Taarup och JF. Skillnaden mellan JD 730 och 735 är arbetsbredden. 730 modellen har en arbetsbredd på 3m och 735 på 3,5 m. Besök och intervjuer sträcker sig till 16 stycken slåtterkrossar vilket var alla som var i drift i Sverige under sommar säsongen 2003.

Jag kommer ej att göra en utförlig beskrivning på slåtterkrossarnas konstruktion.

Mitt examensarbete kommer inte att behandla några ekonomiska kalkyler eller liknande.

# LITTERATURSTUDIER

## MARKNADSUNDERSÖKNING

### *Vad är en marknadsundersökning*

En marknadsundersökning använder man som ett instrument för att samla in information om en viss produkt/tjänst för ett företag eller organisation. Vad som skiljer en marknadsundersökning från annan insamlad information är att den systematiskt samlats in, analyserats och tolkats med utgångspunkt från ett specifikt och definierbart marknadsföringsproblem. Detta innebär dock ej att man får svar på alla problem kring den specifika produkten/tjänsten. Resultat frekvensen på en marknadsundersökning är helt beroende på utförarens erfarenheter och kunskap.

Det man vill ha ut av en marknadsundersökning är förståelse kring en specifik produkt/tjänst för att kunna anpassa denna efter kundernas behov och efterfrågan. Detta kan man tex. få via enkätundersökning och intervjuer som förklaras här nedan. Denna information kan man sedan sammanställa i marknadsanalysen tex. i en swot-analys. (Christensen m.fl., 2001)

### *Enkätundersökning, hur man gör och varför*

Enkäter kan vara ett sätt för att skaffa information om hur marknaden ser ut för en specifik produkt. Här har partiska och opartiska personer möjlighet att visa sina intressen och svara på frågor.

Enkät upplägg kan vara utformat på en del olika sätt. Man kan låta personer svara med egna formuleringar och öppna tankar eller slutna, med ett antal angivna svar där man sätter ett kryss för sin egen åsikt.

Det är mycket viktigt att noga tänka igenom vad man vill ha ut för några svar av en enkät och hur stor svarsfrekvens man anser sig behöva. Detta påverkar enkätens format och innehåll. Samt hur mycket tid och pengar man har förfogande till. (Christensen m.fl., 2001)

### *Intervju undersökning*

Med intervjuer är det lika noga som med enkäter att man noga i förväg tänkt igenom hur man ska gå tillväga och vad för slags svar man vill ha. I detta fall kan det vara intressant med personliga intervjuer och telefon intervjuer. Vid sådana intervjuer så har man också bestämt sig för om det ska finnas fria svar eller man försöker vinkla kunden åt ett visst håll.

Besöksintervjuer och telefonintervjuer är kostsamma och tidskrävande men de resulterar ofta i mycket bra resultat av undersökningen man utför. Samtidigt som det

kan vara tidskrävande med intervjuer så är de i vissa fall mycket tidseffektiva. Med tanke på att svarsfrekvensen är hög jämfört med enkätundersökningar där det kan vara svårt att i förväg uppskatta hur många som kommer att svara tex. vid postenkäter. (Christensen m.fl., 2001)

### ***Marknadsanalys***

I en marknadsanalys så kan man använda sig av en swot-analys. I swot-analysen listar man upp produktens starka och svaga sidor samt att man beskriver produktens möjligheter och hot på marknaden.

Svagheter och styrkor är påverkbara av tillverkaren, i detta fall John Deere. Möjligheter och hot är sådana saker som man ej kan påverka själv, utan man måste anpassa sig till efter hur marknaden ser ut. (Kotler. 1999.)

## **JOHN DEERE SLÅTTERKROSS 730/735**

JD 730/735 är en centrummonterad slåtterkross med arbetsbredd på 3 och 3,5 m. John Deere marknadsför denna modell med styrkorna att det finns en medbringare som skyddar rotorbalken mot inre skador vid ett tvärstopp i maskinen. Denna medbringare (fig. 1) ska gå sönder vid ett tvärstopp för att undvika vidare skador inne i balken. Medbringaren har en klenare variant av splines i ovan delen än nedre delen vilket gör att de klenare splinesen går sönder fortare än de grövre i botten vid tex. stenkörning. Figur 2 visar en genomskärning på rotorbalken för att man ska förstå balkens konstruktion. Balken är också delad i sektioner om varje slåttertallrik. Det går att byta en sektion i taget vid större haverier. Vilket minskar kostnaden eftersom man ej behöver byta ut hela balken vilket man har varit tvungen till på tidigare maskiner.



Fig. 1 Medbringaren

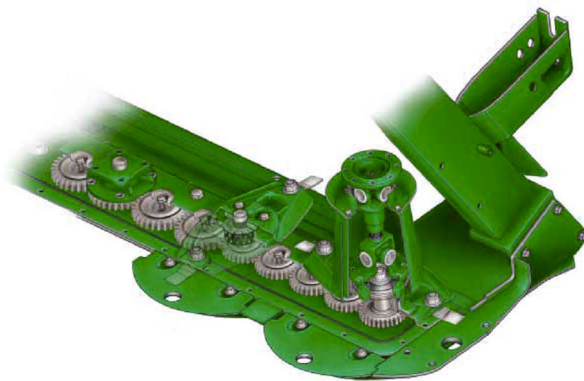


Fig. 2 Genomskärning på rotorbalken

John Deere marknadsför också rotorbalkens upphängning och dennes följsamhet med gott resultat på fältets olika konturer vilket John Deere vill visa med fig. 3. (Jordy, 2003)



Fig. 3 Konturer i fält

## KONKURRENADE SLÅTTERKROSSAR

För att få en riktig bild av sin egen produkt är det också mycket viktigt att känna till vad som kännetecknar konkurrerande slåtterkrossar. Samt att veta vad för några som är de stora konkurrenterna vilket utgör det största hotet.

### *Taarup 4000 serie*

Taarup 4000 är en centrummonterad slåtterkrossmodell med en arbetsbredd från 2,4-6,2 m. Taarup 4000 serie har också en skyddande medbringare som på JD 730/735.

Figur 4-6 illustrerar att Taarup också har en mycket bra följsamhet på sin rotorbalk i fält. (Kverneland,2004.)

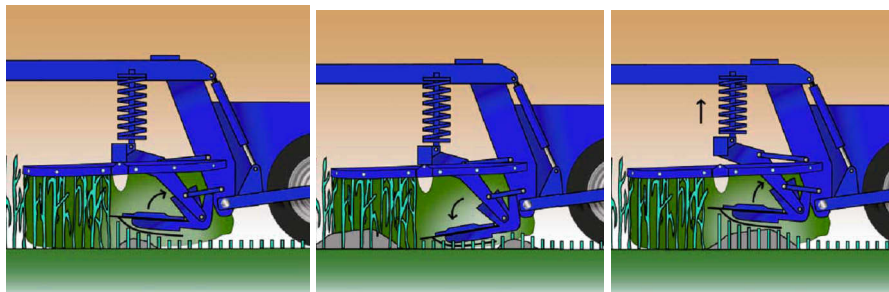


Fig. 4-6. Rotorbalkens följsamhet i fält



***JF Slätterkrossmodell GMS/GCS Flex***

JF har något som heter TopSafe avfjädring vilket motsvarar JD och Taarups rotorbalksavfjädring. Detta illustreras i fig.7-9 nedan. (LMB, 2004.)



Fig. 7-9. Rotorbalkens följsamhet i fält

## **MATERIAL OCH METOD**

Mina material och metoder är som jag beskrivit tidigare i arbetet under rubriken litteratur samt att följande frågor ska utredas. Alltså att göra en marknadsundersökning med hjälp av intervjuer och en enkät undersökning.

Frågorna är framtagna av mig och svaren är utifrån kundernas svar på enkätundersökning, intervjuer och sedan en marknadsanalys i form av en swot-analys.

Frågorna är framtagna för att man ska få en kort bild av vad för slags kunder som svarat på frågorna och deras åsikter kring slätterkrossmodellen 730/735.

## **FRÅGESTÄLLNING SOM SKA UTREDAS**

- Vad för typ av kund
- Antal hektar och skördar slaget per år
- Geografiskt läge och konturer på fält
- Mängd ensilage / hö
- Storlek på skörd – antal ton ts per hektar
- Körhastighet på fält
- Föregående modeller
- Vad för traktor som använts
- Hur kunden upplevde slätterkrossen
- Slätterkrossens uppbyggnad

## RESULTAT

### INTERVJU OCH ENKÄT RESULTAT AV KUNDEN

#### *Vad för typ av kund, ägare av slåtterkrossarna*

De olika typerna av ägare av 16 slåtterkrossar visas nedan i fig. 10.

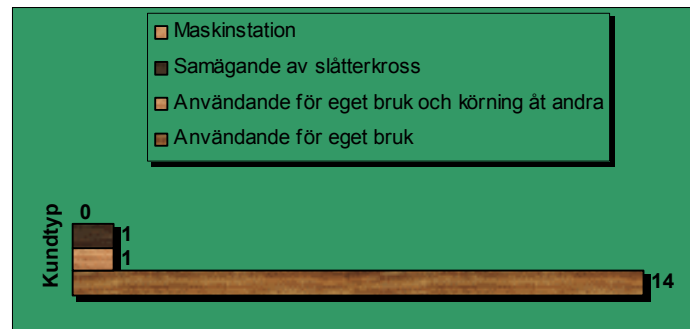


Fig. 10 Anger vad för typ av kund

Lantbrukarna var mjölkproducenter eller köttproducenter. Det var ingen som hade inriktning med hö eller hösilage för försäljning åt tex. hästverksamhet.

#### *Antal hektar och skördar slaget per år*

I fig. 11 kan man se hur många hektar vall de olika ägarna slog per år. I fig. 12 visas det hur många lantbrukare som slog 2 resp. 3 skördar per år.

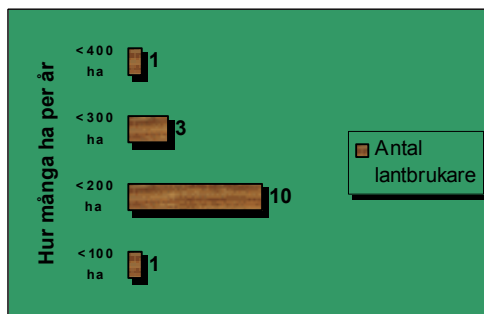


Fig. 11 Hektar vall/år

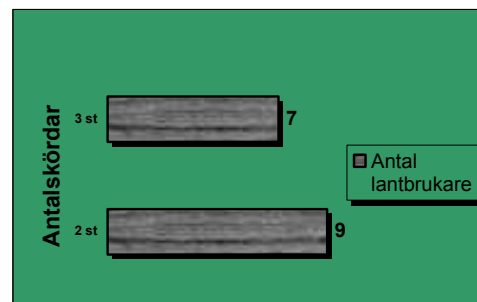


Fig. 12 Antal skördar/år

### ***Geografiskt läge och konturer på fält***

Gårdarna var belägna i skogslandskap som tex. i Ulricehamn och i Mullsjötrakten, slättbygden som tex. i Skåne. Andra slåtterkrossar var sålda till Halland, Småland, Öland, Östergötland, Sörmland och Uppland.

Storleksordningen på fälten varierade från 2-25 hektar. Det fanns effektiva fält i rektangulär form till mer tidskrävande fält som var både små och ostrukturerade.

### ***Mängd ensilage / hö***

I fig. 13 visas det hur mycket ensilage kontra hö som slagits av lantbrukarna. I fig 14 visas hur de olika lantbrukarna valt att ta hand om vallskörden.

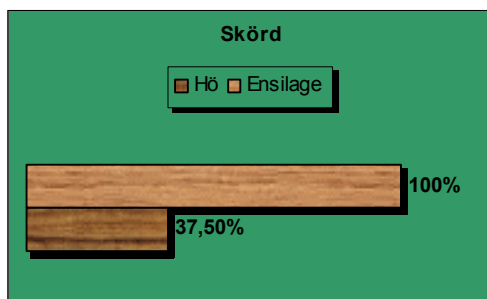


Fig. 13 ensilage kontra hö

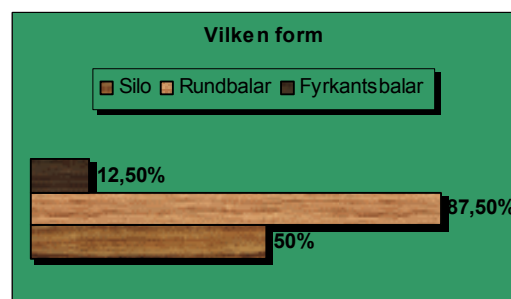


Fig. 14 Hur skörden bärgades

### ***Hantering av skörden***

Det slagna gräset bärgades med självgående hackar, exakthackar, ensilage pressar med och utan integrerad plastare. Pick-up bredden varierar mellan 1,5-2,2 meter. Bland de 15 stycken lantbrukarna låg skördestorleken i snitt på nio ton ts per hektar och säsong, sammanlagt på samtliga skördar.

### ***Föregående modeller***

Med föregående modeller menas med de olika typer av slåtterkrossar som lantbrukarna använt tidigare innan de köpt sin nya JD 730/735.

Här visas att samtliga lantbrukare har tidigare använt sig av slåtterkrossar med sidomonterad dragbom. Vilket menas med att man har slåtterkrossen endast på höger sida om traktorn i arbetsläget. Man är alltså tvungen att slå vallen med en s.k. tegkörning.

<u>Slätterkrossmodell</u>	<u>Antal</u>
John Deere 1360	7 st
John Deere 1365	4 st
JF 240	3 st
Krone 283	1 st

***Vad för traktor som använts***

Dessa traktorer som är presenterade nedan är de som lantbrukarna har använt sig av när de har slagit med JD slätterkross 730/735 under växtodlingssäsongen 2003 vid mina besök.

<u>Traktorer</u>	<u>Hästkrafter</u>	<u>Antal</u>
Case 956 XL	95 hk	1 st
Deutz Fahr Agrottron 120	102 hk	1 st
New Holland 8160	125 hk	1 st
John Deere 3040	100 hk	1 st
John Deere 6310	95 hk	2 st
John Deere 6506	105 hk	1 st
John Deere 6600	114 hk	3 st
John Deere 6810	125 hk	2 st
John Deere 6920 S	155 hk	1 st
Valtra 6650	110 hk	1 st
Volvo BM 650	80 hk	1 st

John Deere rekommenderar traktorer med minst 100 hk till sina slätterkrossmodeller 730/735. (Portet, S. 2003)

## Enkätresultat

Enkätresultaten visas nedan i fig. 15 i ett stapeldiagram som är graderat efter de 15 ägarna till JD 730/735. Gradering är gjord i procent i förhållande till antal ägare.

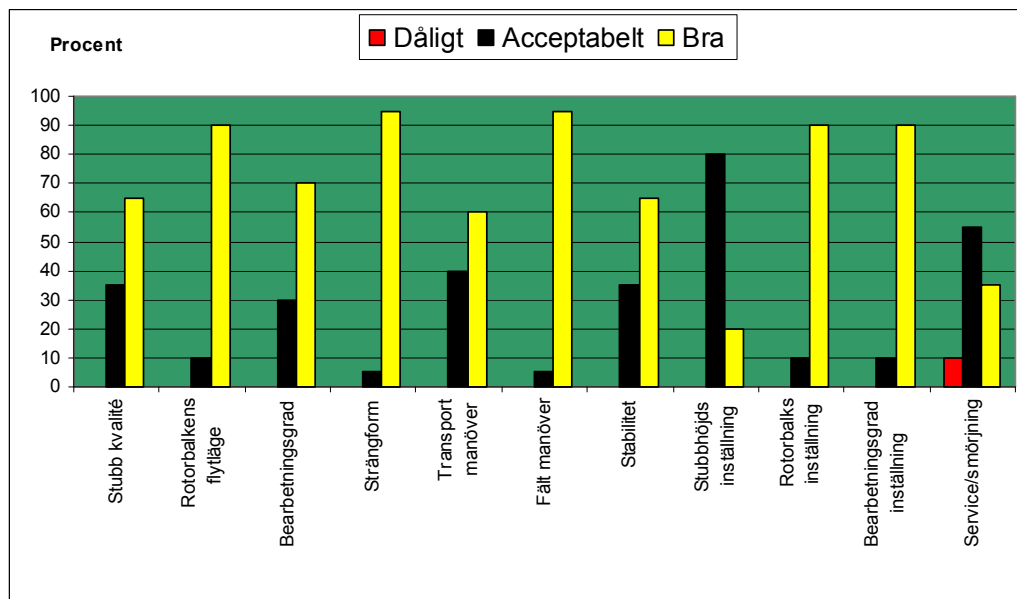


Fig. 15 Svarsgradering av kunders svar

### Stubbkvalité

Om kunden är nöjd med resultatet på fältet med tanke på jämn snittyta, avhuggning av grässtrået och balkens funktion.

### Rotorbalkens flytläge

Om balkens följsamhet efter markens konturer är tillfredsställande.

### Bearbetningsgrad

Om ”Crimpern” rispar grässtråna på ett effektivt och skonsamt sätt.

### Strängformen

Hur gräset lägger sig i strängen och möjligheterna för justering av strängform.

### Transport manövrering

Framkomligheten på vägen.

### Fältmanövrering

Följsamhet efter traktorn och hur slätterkrossen går att justera runt olika hinder i fält.

### Stabilitet

Om slätterkrossen upplevs tippbenägen och om den ligger bra på marken.

### Stubbhöjdsinställningar

Om det är enkelt och smidigt att justera stubbhöjden.

Rotorbalkens vikt inställning

Om det är enkelt och smidigt att justera vikt inställningen på rotorbalken.

Bearbetningsgrad inställning

Om det är enkelt och smidigt att justera bearbetningsgraden av torkning på gräset.

Service / smörjning

Om det är enkelt och smidigt att utföra den dagliga servicen på slätterkrossen, även inkluderat hur maskinen är att tvätta.

***INTERVJU RESULTAT AV ÅTERFÖRSÄLJARE***

Fig. 16 visar svar från återförsäljare i procent till antal intervjuade.

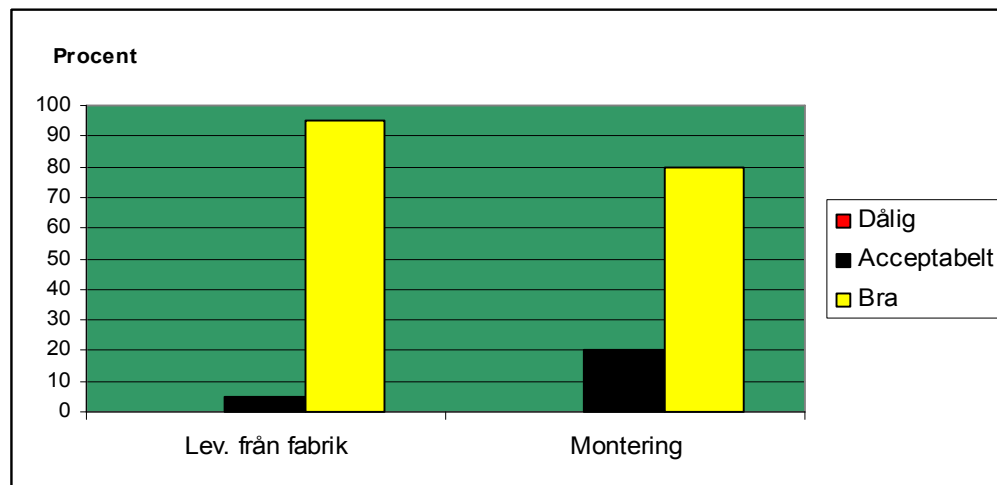


Fig. 16. Återförsäljare svar i procent

Leverans från fabrik

Om leveranserna fungerar på ett tillfredsställande sätt med tanke på skador vid frakt och om leveranstider stämmer enligt överenskommelser.

Montering

Om maskinen sätts ihop på ett behagligt sätt och inom rimlig tid.

## DISKUSSION

### KOMMENTARER UTIFRÅN MITT ARBETE

Efter att ha gjort denna undersökning av slåtterkrossmedellen 730/735 så förstår jag problemet med beslutsunderlag på varje specifik maskin. Det är mycket kostsamt att ta fram fakta om maskiner, hur de fungerar och deras för och nackdelar. I förhållande till andra liknande maskiner som kan vara ett alternativ vid ett köpintresse.

Därför vill jag poängtera värdet av kundens egna erfarenheter och fakta sökande vid köp av en specifik maskin.

Vid mina besök och intervjuer med återförsäljare så lade jag märke till att många säljare är säljare. De är mycket kunniga om maskinens konstruktion och användningsområde som man nog ska lyssna på. Men i många fall så saknar återförsäljaren lantbrukarens kunskap och erfarenhet i fält. Dessa olika kunskapsområden ska på bästa möjliga sätt sammanföras för att få bästa möjliga maskin till just din arbetsplats. Också viktigt att återförsäljaren lyssnar på kundens olika situationer som kan vara specifikt till just dennes lantbruk.

Därför anser jag att det är mycket viktigt att kunden själv söker noggrant igenom vad för maskiner det finns på marknaden för att få bästa möjliga och prisvärda maskin till ändamålet.

Vid mina besök och intervjuer hos lantbrukarna lade jag tydligt märke till det förtroende som fanns för återförsäljarna. I många fall så betydde förtroendet mer än om det fanns en konkurrerande maskin på marknaden som hade andra fördelar, tex. pris. Förtroendet kunde tex. vara skapat genom att återförsäljaren skaffat ett bra samarbete och servicesupport för kunden som sköttes på ett tillfredsställande sätt.

I mitt arbete så visar det sig att denna slåtterkrossmodell är en klart intressant maskin. Problemet är bara hur riktig denna undersökning är med endast 16 stycken undersökta slåtterkrossar? Hade resultatet blivit mycket annorlunda vid en undersökning av tex. hundra stycken slåtterkrossar?

Men utifrån denna undersökning har jag kommit fram till att John Deeres slåtterkrossmodell 730/735 är till belåtenhet i alla olika situationer och geografiska förhållanden. Även väderförhållanden men vid blöta mossjordar så märks det att det är en tung maskin.



## SWOT-ANALYS

Denna swot-analys är gjord utifrån resultat av enkäter och intervjuer av kunder och återförsäljare samt Svenska John Deere.

### Styrkor

God kvalité

Bra servicesupport

Väl genomförda tester av maskinen innan den släpps ut på marknaden

Duktiga återförsäljare

Slåtterbalkens medbringare, som skyddar drivning i balken för fortplantning av skador vid ett direkt stopp av rotationen på tallrikarna

Delad balk, möjligheten att byta ut varje tallrikssektion var för sig vid ett eventuellt haveri någonstans på balken

### Svagheter

Slåtterkrossen kom ut sent på marknaden i förhållande till sina konkurrenter

Skrymmande maskin i förhållande till sin arbetsbredd

Tung slåtterkross

Svårt att få reklamation på fel i maskinen

Svenska John Deere är underbemannade och har svårt att hinna med alla sina kunder med service support

Återförsäljare har ej byggt upp ett tillfredställande reservdelslager första tiden när slåtterkrossen kom ut på marknaden

### Möjligheter

Om svenskt lantbruk ej växer arealmässigt

EU beslutar sig för mera stöd för vallodling

Ökat intresse av hösilage av hästägare

### Hot

Väderförhållande, kan orsaka markskador pga. slåtterkrossens tunga vikt

Konkurrenter, slåtterkrossar som ligger längre fram i utvecklingen

John Deere, kan eventuellt ha en ny maskin på gång som kan vara mer intressant och längre kommen i utvecklingen

Jordbruksutvecklingen går mot större jordbruk, så att man behöver ännu större slåtterkrossar med högre kapacitet

Maskinstationer som kan göra jobbet åt lantbrukarna för ett lägre pris och med en högre kapacitet och bättre kvalité

## REFERENSER

### LITTERATUR REFERENSER

Christensen L, Andersson N, Carlsson C, Haglund L, 2001. *Marknadsundersökning*, 2:a uppl. Studentlitteratur. Lund.

Kotler P, 1999. *Kotlers Marknadsföring*. Bäcklunds Boktryckeri. Lomma.

John Deere Arc les Gray. 2003. *Instruktionsbok för 730/735 rotorslätterkross med centrumdrag*. Tyskland.

Kverneland 2004, 2003.12

[http://www.kvernelandgroup.com/images/kvg/images/products/taa/pdf/en/2004\\_4000\\_uk.pdf](http://www.kvernelandgroup.com/images/kvg/images/products/taa/pdf/en/2004_4000_uk.pdf) , 2004.05

LMB, 2004. 2003.12 <http://www.lmb.lantmen.se/> , 2004.05

### MUNTLIGA REFERENSER

Jordy, Bengt. 2003, Svenska John Deere, Malmö.

Portet, Sebastian. 2003, John Deere, Arc les Gray, Frankrike.

**TEKNISK DATA****Bilaga 1****JD Slätterkross 730****Specifikationer**

Rekommenderad traktorstorlek

Effektbehov vid kraftuttag ..... min 52 kW (70hk)

Hydraultrycksbehov ..... 155 bar

Kraftuttag ..... 540 el. 1000 rpm

Arbetsbredd &amp; arbetshöjd

Arbetsbredd ..... 3 m

Stubbhöjd ..... 20 – 65 mm

**Mått**

Bredd ..... 3 m

Längd ..... 6,87 m

Dragbomlängd ..... 5,7 m

Frihöjd i upphöjt läge ..... 0,5 m

Slätterbalkens djup ..... 0,66 m

Tallrikarnas skärvidd ..... 0,54 m

Däck ..... 11,5/80-15,3  
13/75-16**Vikt**

Totalvikt ..... 2400 kg

Max axelbelastning ..... 2000 kg

**Bearbetningsrotor**

Rotorns position förhållande till balken ..... 9 cm bakom balken

Rotorbredd ..... 1878 mm

Rotordiameter ..... 594 mm

Rotorvarvtal ..... 630 rpm

870 rpm

Max bearbetning på rotorn, genomströmmning på ..... 23 mm x 190 mm

Min bearbetning på rotorn, genomströmmning på ..... 35 mm x 190 mm

Antal medbringare ..... 45 st

Längd på medbringarna ..... 20 mm

Drivning ..... 3-v powerband 6

remskivor

Bearbetningshuv ..... justerbar

**Bilaga 1****Rotorbalk**

Typ .....	Tallrikar
Antal tallrikar .....	6 st
Oljevolym .....	7,7 liter
Skyddsvinkel .....	Justerbar (2 – 8 grader)

**Strängläggning**

Strängformning .....	justerbara
strängformningsplåtar	
Strängbredd .....	900 – 1800 mm

**Ljudnivå**

Ljudnivå enligt maskinbestämmelser 98/37/EC & EN 1553,	
Uppmätt enligt EN ISO 3744 .....	94 dB (A)

**JD Slätterkross 735****Bilaga 2****Specifikationer**

Rekommenderad traktorstorlek	
Effektbehov vid kraftuttag .....	min 55 kW (75hk)
Hydraultrycksbehov .....	155 bar
Kraftuttag .....	1000 rpm

**Arbetsbredd & arbetshöjd**

Arbetsbredd .....	3,5 m
Stubbhöjd .....	20 – 65 mm

**Mått**

Bredd .....	3,5 m
Längd .....	6,87 m
Dragbomlängd .....	5,7 m
Frihöjd i upphöjt läge .....	0,5 m
Slätterbalkens djup .....	0,66 m
Tallrikarnas skärvidd .....	0,54 m
Däck .....	11,5/80-15,3 13/75-16

**Vikt**

Totalvikt .....	2700 kg
Max axelbelastning .....	2300 kg

**Bearbetningsrotor**

Rotorns position förhållande till balken .....	9 cm bakom balken
Rotorbredd .....	2380 mm
Rotordiameter .....	594 mm
Rotorvarvtal .....	630 rpm 870 rpm
Max bearbetning på rotorn, genomströmmning på .....	23 mm x 190 mm
Min bearbetning på rotorn, genomströmmning på .....	35 mm x 190 mm
Antal medbringare .....	57 st
Längd på medbringarna .....	20 mm
Drivning .....	3-v powerband 6 remskivor
Bearbetningshuv .....	justerbar

**Rotorbalk**

Typ .....	Tallrikar
Antal tallrikar .....	7 st
Oljevolym .....	8,6 liter
Skyddsvinkel .....	Justerbar (2 – 8 grader)

**Strängläggning**

Strängformning .....	justerbara
strängformningsplåtar	
Strängbredd .....	1 – 2,3 m

**Bilaga 2****Ljudnivå**

Ljudnivå enligt maskinbestämmelser 98/37/EC &amp; EN 1553,

Uppmätt enligt EN ISO 3744 ..... 94 dB (A)