



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	<i>Voorwoord</i>	Durven mislukken om ergens te geraken	5
	<i>Akkerbouw</i>	Hervé Deschamps in Cambron-Casteau spreidt arbeidspieken en risico's beter dankzij groententeelt.	6
	<i>Veehouder</i>	Voor Johan Taverniers uit Gibeeek is evolutie is de enige constante.	10
	<i>Loonwerker</i>	Lieven Vanheule: 'Ik ontwikkel werktuigen als hobby.'	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	LMB Buysse in Sint-Laureins: 'Sinds 2015 zijn wij als enige in België 100% full-line Claas-dealer.'	18
	<i>I love my agrojob</i>	Ronny Matthys, mekanieker bij LMB Buysse	22
	<i>Techniek</i>	Met de GEOmow en GEOrake zet Vicon nu ook stappen in de precisielandbouw voor de grasoogst.	24
	<i>Techniek</i>	Loonwerker Stéphane Dobbelaere uit Frasnes-lez-Buissenal ontwikkelde zijn eigen hakselaar, de Dome EMB840.	26
	<i>Mensen achter machines</i>	Jean-Paul Spijker, General Manager van Trelleborg Wheel Systems Benelux	28
	<i>Techniek</i>	Elektrisch maaibord van Zürn	34
	<i>Techniek</i>	Trends bij spuitmachines	38
	<i>Techniek</i>	Zip-Drill: zaaien in stoppel en graszode	42
	<i>Techniek</i>	Huesker ontwikkelt Flexcover mestzak voor gebruik in kipper	43
	<i>Techniek</i>	Meer vracht meenemen: zijwaarts kippen	44
	<i>Techniek</i>	Kuhn bandhark	46
	<i>Highlights</i>		47
	<i>Recht</i>	Erfrecht eindelijk aangepast: wat verandert er? (deel 2)	50



TractorPower is een uitgave van GalileoPrint Bvba, Blakebergen 2, 1861 Meise (Wolvertem)

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

Hoofredactie
Peter Menten | 0473 93 45 88
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

Vormgeving
Atelier Corneel | Evi Cornelissens
0485 41 77 92

Advertentie-exploitatie
pub@tractorpower.eu
Leen Menten | +32 (0) 494 10 98 20

Abonnementen
info@tractorpower.eu

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

TractorPower verschijnt 4x/jaar op 11.852 exemplaren in het Nederlands en het Frans.



Belgian jury member



NIEUW

Verzet bergen. De nieuwe TORION.

Voor het zware werk in de landbouw. De TORION maakt indruk door zijn robuuste constructie, de eenvoudige bediening, de automatische functies en de superefficiënte aandrijving. Met een keuze tussen 3 gewichtsklassen is er altijd een TORION die past op uw bedrijf.

TORION 1914 / 1812 (228–195 pk)

TORION 1511–1177 (167–140 pk)

TORION 639 / 535 (68–63 pk)

torion.claas.com

CLAAS

AG-TEC N.V.
S.A.

Rue Grand Champ 12
5380 FERNELMONT
www.ag-tec.be

Durven mislukken om ergens te geraken

Hervé en Karolien Deschamps uit Cambron-Casteau (tussen Aat en Zinnik) hebben er als akkerbouwers voor gekozen om naast hun akkerbouwgewassen grove groenten te telen, om de arbeidspieken af te vlakken en risico's te spreiden. In een typische akkerbouwstreek is dat een moedige beslissing. Een andere durver is veehouder Taverniers uit de buurt van Aat, die enkele jaren geleden zijn dierenartsenpraktijk inruilde voor een geitenboerderij die hij zelf opstartte. Loonwerker Lieven Vanheule uit Maldegem bouwde het veebedrijf van zijn schoonouders om tot een loonbedrijf en deinst er niet voor terug om zelf machines te ontwikkelen. Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse uit Sint-Laureins koos er enkele jaren geleden voor om de kaart van Claas te trekken en zich 100% op de full-line van dit merk te richten. Het legde hem geen windeieren. Loonwerker-technicus Stéphane Dobbelaere uit Frasnes-lez-Buissenal zette zijn eerste stappen in het loonwerk in 1997 en bouwde een eigen bunkerhakselaar die vorig jaar met succes zijn eerste seizoen draaide.

Jean-Paul Spijker, directeur van Trelleborg-Mitas Benelux, licht een tipje van de sluier in de bandenwereld op en legt uit hoe zijn bedrijf de twee merken in onze markt profileert. Verder staan we met enkele technische reportages stil bij de snelle evolutie in onze sector.

De redactie

Waarheid van het seizoen

*'Er is niet zoiets als mislukking.
Er zijn alleen resultaten.'*

(Tony Robbins, Amerikaanse coach, spreker en schrijver)

Durven ondernemen

In ons tweede voorwoord laten we mensen aan het woord die bij het maken van dit magazine in een interview of door een bepaalde ontwikkeling te doen een voorbeeld kunnen zijn voor anderen. In deze editie is dat loonwerker Stéphane Dobbelaere uit Frasnes-lez-Buissenal die zijn eigen hakselaar, de Dome EMB840, ontwikkelde.

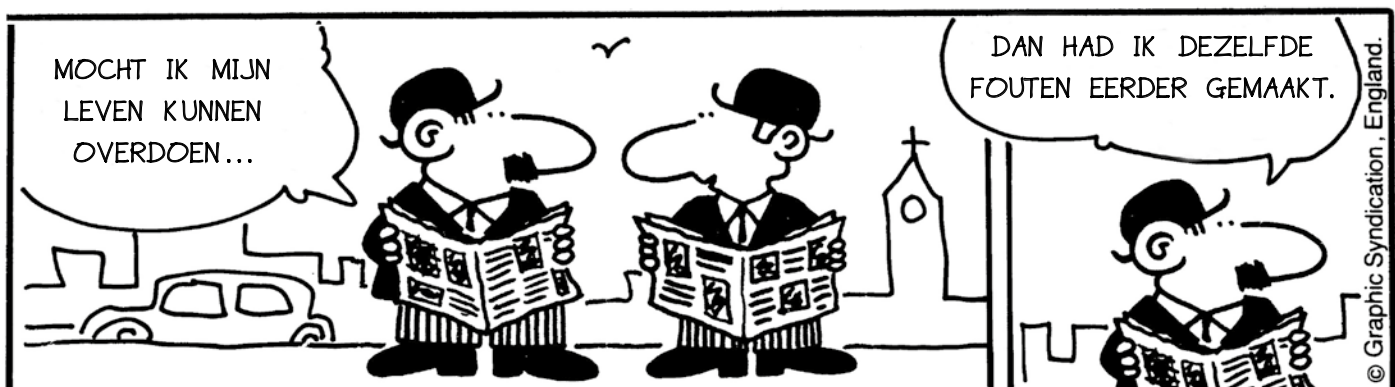
'Het idee om een bunkerhakselaar te bouwen, rijpte al geruime tijd in mijn hoofd. Het idee kreeg vorm toen ik Guy Mostert tegenkwam, een ontwerpingenieur die ervaring opgedaan had in de landbouwwereld en het zag zitten om zo'n machine te tekenen.'

'Omdat we veelal op kleinere percelen zitten, biedt in mijn ogen een concept waar zijdelings, en dus al rijdend, gelost kan worden geen voordelen. In ons geval lossen we achteraan en blijven de transportwagens op de verharde weg. Ik rijd er dan met de hakselaar naartoe.'

'De bouw liep niet altijd van een leien dakje: 'We hebben de elektronica volledig zelf moeten ontwerpen, zowel om de machine aan te sturen als voor bijvoorbeeld de hakselgroep of de metaaldetector. Dit gedeelte heb ik een beetje onderschat. Er komt enorm veel bij kijken om bijvoorbeeld een metaaldetector op punt te krijgen of een joystick tot in de puntjes te kunnen programmeren.'

'Naar de toekomst toe staan we ervoor open om deze machine ook voor anderen te bouwen. Ik ben overtuigd dat een bunkerhakselaar heel wat troeven heeft, zeker in onze Belgische hakselomstandigheden.' ■

Stéphane Dobbelaere,
loonwerker uit
Frasnes-lez-Buissenal





Hervé Deschamps in Cambron-Casteau spreidt arbeidspieken en risico's beter dankzij groententeelt.

Sommige akkerbouwers zetten in op een verdere specialisatie in een bepaalde teelt, terwijl anderen liever de nadruk leggen op diversificatie. Hervé en Karolien Deschamps hebben ervoor gekozen om naast hun akkerbouwgewassen grove groenten te telen, om de arbeidspieken af te vlakken en risico's beter te spreiden. De boerderij werd in 1884 gebouwd door de voorouders van Hervé en bevindt zich op een boogscheut van dierentuin Pairi Daiza. Tegenwoordig bewerkt de familie zo'n 230 hectare land in de directe omgeving van het bedrijf. Tijdens ons bezoek, op een grijze namiddag in januari, waren ze knolselder aan het reinigen en laden.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Toen Hervé en zijn vrouw Karolien midden jaren negentig het ouderlijk bedrijf overnamen, werden hoofdzakelijk granen geteeld, aangevuld met suikerbieten en aardappelen. Beetje bij beetje werd het teeltplan uitgebreid met bonen en erwten, maar ook met minder gangbare teelten, zoals knolselder, pastinaak en wortelen. Hervé houdt vast aan een goede werkorganisatie. Want doordat de seizoenen langer duren, is er vrijwel altijd iets te doen op het veld of het erf. Zijn vrouw Karolien blijft voltijds thuis en hun

zoon Mathieu, die nog 2 dagen per week les volgt, heeft de microbe duidelijk ook al te pakken.

Grove groenten

In 1997 wordt voor de eerste keer knolselder geteeld. Wat toen met 3 ha begon, breidde ondertussen stelselmatig uit. Enkele jaren later beslisten Karolien en Hervé om uit te breiden met pastinaak. De laatste jaren kwamen ook wortelen het aanbod aanvullen. Hervé legt uit: 'We werken voornamelijk voor de industrie. Wat



Hervé en Mathieu Deschamps

als een uitdaging begon, is ondertussen gegroeid tot een waardevolle tak binnen ons bedrijf. Deze groenten hebben als voordeel dat ze gezaaid of geplant worden na de 'gangbare' teelten en dat de oogst laat in het najaar plaatsvindt. Daardoor blijven we vrijwel het jaar rond bezig. Groenten vergen veel meer aandacht en werk dan de klassieke teelten, maar mits een goede organisatie krijgen we alles rond. Door de jaren heen hebben we deze



teelten en hun vereisten beter leren kennen en vandaag durf ik zeggen dat we ze onder de knie hebben. Telen voor de verwerkende industrie vraagt anderzijds enkele aanpassingen. We beslissen bijvoorbeeld niet zelf wanneer er geleverd wordt, maar moeten wel klaarstaan als we gebeld worden. Daarnaast moeten we zelf instaan voor het transport omdat de afstand met de verwerkingsindustrie iets groter is.'

Knolselder, pastinaak en wortelen

Het idee om knolselder te telen kwam van een nonkel van Karolien, die in die periode af en toe op het veld kwam helpen. Karolien is afkomstig uit West-Vlaanderen, een regio waar heel wat groenten worden geteeld. Hervé licht toe: 'Zelf waren we al een tijdje op zoek naar alternatieven en uiteindelijk hebben we de stap naar deze nieuwe teelten gezet. Het is trouwens de enige teelt waarvoor we nog ploegen. De jonge plantjes worden verplant met behulp van een specifieke machine en we moeten dus zien dat er genoeg vocht voorhanden is. Het plantseizoen vraagt heel wat aandacht, maar ook de nodige mankracht. We moeten tegelijkertijd kunnen ploegen, klaarleggen en planten. Dankzij het RTK-spoorvolgsysteem kunnen we één man uitsparen. Rooien doen we met een klassieke bietenrooier. Het blijft een vrij eenvoudige teelt, wat niet gezegd kan worden van pastinaak. Dat wordt gezaaid op ruggen en een rijafstand van 45 cm. We gebruiken hiervoor een Dutzi met diabolrollen en een precisiezaaimachine. De zaaidichtheid bedraagt zo'n 250.000 zaadjes/ha en de opkomst is heel delicaat. Daarnaast is de onkruidbestrijding heel wat gevoeliger dan bijvoorbeeld bij wortelen. De eerste jaren hebben deze twee

punten ons de nodige kopzorgen bezorgd. Het rooien gebeurt met een bietenrooier zonder reinigingszonnen; daarom doen we een beroep op de Grimme Maxtron van een naburige loonwerker. Pastinaak wordt rechtstreeks geleverd aan de verwerkende industrie omdat de bewaring heel moeilijk is. Het wordt bijna uitsluitend gebruikt voor babyvoeding. Wortelen zijn ondertussen bijna een gangbare teelt geworden. Ze worden op ruggen gezaaid op een rijafstand van 70 cm en gerooid met een aangepaste aardappelrooier omdat ze verwerkt worden door de diepvriesindustrie.'

Ploegloos


Bij de familie Deschamps hebben ze een tijdje geleden besloten om de grond ploegloos te bewerken. Hervé vervolgt: 'Toen ik het bedrijf van mijn vader overnam, was het machinepark tamelijk verouderd en moest er dringend geïnvesteerd worden. In 1995 hebben we een eerste stap richting ploegloze bodembewerking gezet, vooral om te kunnen besparen op arbeid en om minder brandstof te verbruiken. We zitten hier op zachte leemgrond, wat de stap enigszins vergemakkelijkte. We kochten toen



Tijdens ons bezoek was het reinigen en laden van knolselder volop aan de gang.

COMFORT PRESTATIES EFFICIENTIE MANITOU

Manitou, de juiste keuze voor iedere werkdag
newag.manitou.com




MANITOU
HANDLING YOUR WORLD



een frees met ganzenvoettanden vooraan, een machine die deed wat we vroegen. Na een tijdje zijn we overgeschakeld op niet-aftakasaangedreven machines, omdat die ons toelaten sneller te werken en bovendien beter zorg dragen voor de bodem. Tegenwoordig zijn we uitgerust met een Cultus-tandencultivator en een Rapid-zaaimachine voor graangewassen.'

Stockage biedt meerwaarde

De laatste jaren investeerde de familie Deschamps in stockageruimte voor aardappelen en knolselder. Hervé daarover: 'In de beginjaren leverden we de knolselder vanop het land. Maar de verwerkers hebben graag dat de aanvoer een beetje gespreid loopt. Sinds 2010 stockeren we eveneens knolselder op het bedrijf. In de beginjaren gebruikten we de aardappelloods, maar vorig jaar hebben we een nieuwe frigoruimte gebouwd om de knolselder optimaal te bewaren. Het vraagt een zekere investering maar stockage biedt in mijn ogen een meerwaarde. Naast onze eigen oogst stockeren we de knolselder van een buurman die ons regelmatig komt helpen. Op die manier wegen de kosten minder zwaar en is het een win-winsituatie

voor beiden. Onze aardappelen worden trouwens ook op het bedrijf gestockeerd.'

Machines efficiënt inzetten

Ondanks het feit dat de bewerkte oppervlakte vrij belangrijk is, koos Hervé er resoluut voor om het machinepark eenvoudig te houden. Geen overdreven zware tractoren of machines die niet efficiënt ingezet kunnen worden. Hervé vervolgt: 'Ik hou het graag simpel en let ook op de juiste benutting. De twee grootste tractoren zijn bijvoorbeeld uitgerust met een RTK-systeem. Omdat we beide tractoren niet tegelijk gebruiken met een gps-systeem, hebben we ervoor gekozen om maar één scherm en connectie te hebben. Het aan- en afbouwen verloopt snel en eenvoudig en het laat ons toe deze investering beter en sneller af te schrijven. De getrokken spuitmachine is een ander voorbeeld. We zijn dan vrij goedkoop bezig en de tractor kan bovendien nog voor andere werkzaamheden gebruikt worden. Een tijdje geleden hebben we overwogen om zelf een maaidorser te kopen, maar eigenlijk loont dat niet binnen ons bedrijf. We zorgen dat we alles op tijd gedaan krijgen. Maar efficiëntie kan ook vanuit

een andere hoek bekeken worden: omdat we de inschuurlijn voor de aardappelen gebruiken om knolselder in- en uit te schuren, hebben we de terugverdiendtijd van deze dure machines aanzienlijk kunnen verkleinen. Bovendien werkt het systeem echt naar behoren voor de knolselder.'

Eigen grenzen kennen

Als we Hervé vragen hoe hij de toekomst ziet, is hij van mening dat zijn bedrijf groot genoeg is: 'We moeten nog zien dat we alles tijdig gedaan krijgen en dat we kwaliteit blijven leveren. Onze zoon Mathieu wil thuisblijven en dat is een goede zaak want er is hier werk genoeg. Daarnaast vind ik het belangrijk om je grenzen te leren kennen. Alle oogstwerkzaamheden worden uitbesteed aan naburige loonwerkers. Voor ons is het een drukke periode en ik hou me liever bezig met het inschuren van de aardappelen of de knolselder dan met het rooien op zich. Ik denk dat we een goed evenwicht gevonden hebben tussen beide en de verschillende teelten laten ons bovendien toe om de risico's beter te spreiden. De keerzijde van de medaille is dat we weinig rust hebben, maar ja, voor wat hoort wat.'



"Na een tijdje zijn we overgeschakeld naar niet-aftakasaangedreven machines, omdat we daarmee sneller kunnen werken en bovendien beter zorg dragen voor de bodem".



"Omdat we de inschuurlijn voor de aardappelen ook gebruiken om knolselder in- en uit te schuren, hebben we de terugverdiendtijd van deze dure machines aanzienlijk kunnen verkleinen".



De laatste jaren investeerde de familie Deschamps in stockageruimte voor aardappelen en knolselder.



Hervé heeft er resoluut voor gekozen om het machinepark vrij eenvoudig te houden: geen overdreven zware tractoren of machines die niet efficiënt ingezet kunnen worden. ■

MEER DOEN. GEGARANDEERD.

MET DURA LINE

De John Deere Dura Line gewasstroom slijtdelen komen nu in drie pakketten. Er is een perfect pakket voor elke behoefte, afhankelijk van uw individuele vereisten tijdens de oogst. Al deze pakketten hebben een gegarandeerde* levensduur van 3000 motoruren of van 5 jaar gebruik, hetgeen wat als eerste bereikt wordt.

Met Dura Line kan u meer doen. Gegarandeerd.

Vraag nu uw oogstmachine-specialist Erik De Ridder (0474 750 125) voor meer details.

3 000 MOTORUREN

*Garantie slijtdelen
onder voorwaarden



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



COFABEL[®]

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

Peperstraat 4A
B-3071 Erps-Kwerps
Tel. : 027 594 093

Rue de Villers 34
B-4520 Vinalmont
Tel. : 085 616 200

Hille-Zuid 2
B-8750 Zwevezele
Tel. : 051 747 843



Voor Johan Taverniers uit Gibeek is evolutie is de enige constante.

Ioana en Johan



In het Waalse Gibeek, op een boogscheut van Aat, runnen Johan Taverniers en zijn vriendin Ioana een modern geitenbedrijf. Johan begon zijn carrière als veearts. Zijn droom om boer te worden, werd vijf jaar geleden realiteit. Naast het melken en voederen van een uitgebreide geitenstapel, zette Johan in op eigen mechanisatie om kwaliteitsgras op het juiste tijdstip binnen te halen en de beste strokwaliteit te bekomen. Johan kan niet stilzitten. Evolutie is bij hem dan ook de enige constante; een drive die goed van pas komt om zijn bedrijf verder uit te bouwen. We gingen hem eind januari opzoeken tussen twee melkbeurten in.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Zicht op de 2x50 zij-aan-zij melkstal.



Van veearts naar geitenhouder

Het verhaal van Johan is op zijn minst atypisch te noemen. Na zijn studies begon hij als veearts in het Pajottenland, een beroep dat hij uiteindelijk 12 jaar uitoefende. Hij vertelt: 'Van bij het begin wist ik dat ik niet heel mijn leven veearts zou blijven. Van jongs af aan had ik namelijk één grote droom: boer worden. Beetje bij beetje raakte ik uitgeblust als veearts. In het begin ben je fier dat je een probleem kan oplossen of een dier kan helpen, maar door de jaren heen had ik veel te veel werk en was ik ook

De specialist in preciesiezaaimachines



MONOSEM

ALLES wel BESCHOUWD
voor een GEGARANDEERD RESULTAAT



Monoshox NG Plus M



NG Plus 4



NC Classic



NC Technic



Meca V4

Naar nieuwe horizons met

DistriTECH
www.distribtech.be
Tel: 04 377 35 45

JCSKIN

altijd alleen. Stilaan begon ik te zoeken naar een locatie om mijn droom waar te maken tot ik uiteindelijk een dikbilbedrijf vond hier in Gibeek. Een mooie uitdaging, maar de bank was niet echt geneigd om geld te lenen voor een klassieke vleesveeactiviteit. Ik werd altijd al aangetrokken door iets doen dat een ander niet doet, en zo het verschil maken. In Nederland waren vrienden met een geitenbedrijf bezig. Ik ben toen een paar bedrijven gaan bekijken en vrij snel wist ik dat we geiten gingen houden. Vijf jaar geleden zijn de eerste 1.000 geiten hier toegekomen en ondertussen hebben we er zo'n 3.700, waarvan er 2.000 gemolken worden. Tijdens de eerste twee jaar ben ik deeltijds veearts gebleven, maar daarna heb ik besloten om mij volledig te concentreren op mijn eigen bedrijf.'

Melkprijs onder druk

Johan vervolgt: 'Toen we begonnen was er een groot tekort aan geitenmelk in Europa. Afzet is dus nooit een probleem geweest. Sterker zelfs: we hebben ooit hier een melkerij uit Sardinië over de vloer gehad die onze volledige productie wilde kopen om ginder te verwerken. We bevonden ons in een luxepositie en konden ons geen betere start voorstellen. Het verklaart deels waarom we zo sterk gegroeid zijn in de beginjaren. Het laatste jaar is de situatie veranderd en de melkprijs gezakt. De verwerkers nemen geen nieuwe leveranciers meer bij, maar laten de bestaande bedrijven wel verder groeien. Omdat ik niet graag stilsta en altijd verder wil evolueren, hebben we ondertussen een vergunning aangevraagd voor een nieuwbouw voor 5.000 melkgeiten, inclusief mestopslag. Groeien kost geld, maar daardoor zouden we nog efficiënter kunnen werken.'

Werkorganisatie

De geiten worden machinaal gemolken, in een zij-aan-zij melkinstallatie van 2x50, met rapid exit. Johan vervolgt: 'Een melkbeurt duurt hier zo'n 6 uur, zowel 's morgens als 's avonds. De geiten worden gehuisvest in aparte loopboxen en worden dan box per box naar de wachtruimte geleid. Het kan een beetje omslachtig klinken, maar met de bestaande gebouwen was het de beste oplossing. Onze geiten blijven het jaar rond op stal, een werkbare manier om de melkproductie te waarborgen dankzij een aangepast en evenwichtig rantsoen. Anderzijds vraagt het meer werk om ze allemaal te voederen en de boxen in te strooien. Momenteel werken we hier met zeven om alles rond te krijgen: mijn vriendin Ioana, ikzelf en vijf arbeiders. Naast het melken en voederen op zich, gaat veel aandacht naar het afwerpen en de zorgen bij de geitenlammeren. Opfok is ook een manier om de toekomst van het bedrijf in handen te houden. Na het werpen verblijven ze in groep in kleinere boxen en worden ze gevoederd met poedermelk.'

Kwaliteitsgras als basis voor een gemengd rantsoen

Het rantsoen bestaat uit voordroog, pulp en brokken. Zoals Johan het aankaart is kwaliteitsgras niet weg te denken: 'In tegenstelling tot bij melkkoeien moet hakselmaïs vermeden worden voor geiten omdat ze dan te snel vervetten. Bijgevolg is gras van superieure kwaliteit belangrijk om de melkproductie op peil te houden. Bovendien is het dan mogelijk om op het aandeel brokken te besparen. Het rantsoen wordt met een getrokken voedermengwagen gemengd. Omdat deze in de oude gebouwen niet binnen kan, wordt het gemengde voeder verdeeld met een



kniklader met voederbak. We beschikken momenteel over zo'n 90 ha grasland, wat ruim voldoende is voor de huidige geitenstapel. Ik probeer kort te maaien om de beste voederkwaliteit te hebben. In 2017 hebben we op deze manier 5 snedes binnengehaald. Dit jaar zal ik misschien iets langer wachten om te maaien zodat we ook voldoende structuur blijven behouden.'

Capaciteitsmachines

Ondanks het feit dat Johan zijn handen al vol heeft met de geiten, hecht hij veel belang aan het zelf uitvoeren van heel wat veldwerkzaamheden. Hij vervolgt: 'We hebben een eigen vlindermaaier met een werkbreedte van 10 meter en een schudder en een hark met elk een werkbreedte van 10 meter. Het laat me toe om zelf te beslissen wanneer we beginnen maaien en het tempo hoog te houden. De vlindermaaier is uitgerust met zijdelingse transportbanden om telkens 10 meter gras op één zwad af te leggen. Als de omstandigheden goed zijn, wordt het gras meestal niet geschud. Vervolgens is het de bedoeling dat we die 90 ha op één dag kunnen inkuielen. Verder hebben we jaarlijks meer dan 250 ha stro nodig om de boxen in te strooien. Omdat de oogst vaak een hectische periode is heb ik resoluut gekozen om een eigen grootpakkenpers te kopen. Zo kunnen we steeds op het juiste tijdstip stro van de beste kwaliteit persen. Ik werk samen met een aantal akkerbouwers uit de ruime omgeving op basis van een ruilvereenkomst: ik mag het stro persen en gebruiken en zij krijgen mest in ruil; een win-winoperatie voor beiden. Ik heb steeds voldoende mestafzet en zij krijgen organisch materiaal in ruil voor hun stro.'

Toekomst

Als we Johan vragen hoe hij de toekomst ziet, geeft hij eerst aan dat uitbreiden op nummer één staat: 'Daarnaast moeten we nog efficiënter werken met de geiten. Ik ben overtuigd dat we er nog meer kunnen uithalen. In het begin hebben we wat leergeld moeten betalen. Als veearts heb ik de specialisatie rundvee gevolgd. Behalve het feit dat runderen en geiten beide herkauwers zijn, zijn er maar weinig gelijkenissen. We hebben dan ook heel wat moeten bijleren. Ik overweeg al een tijdje om over te schakelen naar een draaimelkstal en ben anderzijds al geruime tijd aan het nadenken over een robotisatie voor het voeren. Kortom: ideeën genoeg! Het najaar is bij ons altijd iets anders. Het is dan het dekseizoen en de veldwerkzaamheden zijn achter de rug. Het is dan ook het ideale tijdstip om iets anders te proberen. Zo zijn we onlangs ook begonnen met het melken van een 60-tal Jersey koeien op een tweede locatie. Zelf melk verwerken zie ik niet zitten. Het vraagt een verdere specialisatie en het is geen complementaire activiteit!' ■

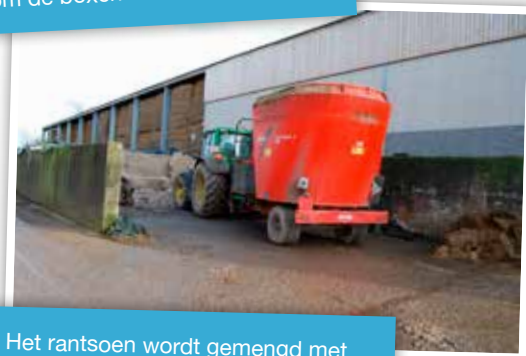
Kwaliteitsvoordrog vormt de basis van het rantsoen.



Investeren in eigen machines loont om kwaliteitsvoer binnen te halen.



Stro van goede kwaliteit is vereist om de boxen in te strooien.



Het rantsoen wordt gemengd met behulp van een voedermengwagen.



De geiten worden in verschillende groepen gehuisvest.



- UNIEKE EN VEILIGE TRANSPORTPOSITIE
- GEHELE PLOEG EENVOUDIG AFSTELLEN VANAF DE TREKKERSTOEL

- FURROWCONTROL RTK/DGPS BESTURING
- COMPLEET NIEUW DESIGN

WHEN FARMING MEANS BUSINESS

kverneland.nl

Kverneland i-Plough

het ploegen van de toekomst!

D.L.V. BEBO

Trelleborg TM1060. Verrijk uw landbouwactiviteiten.

We delen uw passie voor duurzame landbouw die uw gewassen waardevoller maakt. Het bereik van de nieuwe Trelleborg TM1060 biedt een hogere efficiëntie voor trekkers van 80 tot meer dan 300 pk. Het vrijwaart uw bodem van verdichting en maakt uw activiteiten productiever. Bescherm uw gewassen als edelstenen.

www.trelleborg.com/wheels/nl





‘Ik ontwikkel werktuigen als hobby.’



Zoon Giel en vader Lieven Vanheule. Lieven: ‘Mijn zoon zal het slim moeten aanpakken, want de concurrentie in deze regio onder loonwerkers is enorm.’

Loonwerker Lieven Vanheule uit Maldegem toverde het vleesveebedrijf van zijn schoonouders om tot een volwaardig loon- en grondverzetbedrijf. Dat deze loonwerker uit Maldegem handig is, wordt bewezen door het feit dat hij zijn eigen werktuigen en machines op maat maakt. Soms roepen fabrikanten van werktuigen zijn hulp in als ze problemen ondervinden bij de ontwikkeling van een werktuig.

Tekst: Dick van Doorn | Foto's: Dick van Doorn en fam. Vanheule

De vader van loonwerker Lieven Vanheule Grond-, Loon- en Betonwerken uit Maldegem werkte in loondienst bij een garage. Doordat Lieven een groot deel van het agrarisch bedrijf met bijbehorende stallen van zijn schoonvader kon kopen, kreeg hij de ruimte om een eigen loonwerkbedrijf op te starten. In zijn jonge jaren had hij al het idee om een eigen bedrijf te beginnen. Maar eerst moest er natuurlijk gestudeerd worden: vandaar dat hij in Eeklo de opleiding metaal volgde. ‘Mijn zoon Giel, tevens mijn opvolger, en ikzelf zouden best nog wel een aantal technische cursussen willen volgen. Wij zouden graag deelnemen aan de cursussen die loonwerkersfederatie Cumela in Nederland geeft, maar helaas is de afstand te groot; ik zie het niet zitten om zo veel heen en weer te rijden. Ik hoop daarom dat in België meer federaties of scholen vergelijkbare cursussen gaan aanbieden en daarbij rekening houden met de werktijden van loonwerkbedrijven.’ Inmiddels volgt de zoon van Vanheule

wel dezelfde opleiding als zijn vader destijds, namelijk de studierichting metaal.

De geboren en getogen Maldegemnaar ging in zijn jonge jaren eerst in dienst bij Van Deynse Putboringen in Maldegem. ‘Dat heb ik anderhalf jaar gedaan, maar omdat ik niet kon doorstromen naar een hogere functie binnen het bedrijf, ben ik op zoek gegaan naar ander werk. Ik ging in 1997 fulltime in loondienst bij een loodgietersbedrijf in Maldegem en startte vervolgens mijn eigen bedrijf: ik werkte vooral ‘s avonds en in het weekend.’

Ook agrarisch loonwerk

Het eigen bedrijf van Vanheule heette in die tijd Lieven Vanheule Putboringen en Bronbemalingen. ‘Ik deed ook veel beregelingen in die tijd, zo’n 80% voor de agrarische sector. Ik was 19 jaar en in deze periode leerde ik mijn vrouw kennen.



Lieven Vanheule is trots op zijn Engelse wiellader. Deze diende oorspronkelijk in het Engelse leger. 'Het voordeel van tractoren en machines uit Engeland is het wisselkoersvoordeel en het feit dat de prijs-kwaliteitverhouding erg gunstig is.'



In 2017 was het zover en bouwde Vanheule een nieuwe loods met een nokhoogte van 8,5 meter en een grondoppervlakte van 700 vierkante meter.



Bij Dezeure hielp hij mee aan de ontwikkeling van deze mestspreader.

Haar vader had in Maldegem een vleesveebedrijf met vooral Belgische witblauwen.' In die begintijd was een nieuwe tractor kopen veel te duur voor de jonge zelfstandige. Dus kocht hij een tweedehands John Deere 3350. Stap voor stap kocht hij, naast het materieel voor putboringen, steeds meer werktuigen en machines aan om grondwerkzaamheden voor agrarische bedrijven te kunnen verrichten. Vanheule: 'Daarbij speelde mee dat in de jaren negentig veel Brabantse melkveehouders als gevolg van Nederlandse en Europese overheidswetgeving, zoals Natura 2000, onteigend werden. Veel van deze boeren kwamen naar Zeeuws-Vlaanderen om hun bedrijf verder te zetten. Zij hadden geld en bouwden nieuwe bedrijven en wilden ook hun agrarische werkzaamheden door een loonwerker laten uitvoeren.' Vanheule voerde veel putboringen uit, maar nam ook altijd een graafmachine mee en vaak kon hij dan ook alle rioleringen aanleggen. 'Doordat ik een brede basiskennis had, zowel van loodgieterij, metaal als grondwerken, kreeg ik vaak de kans om totaalprojecten uit te voeren.'

Veel zelf gemaakt

Omdat de schoonvader van Vanheule ruimte genoeg had op zijn vleesveebedrijf kon de jonge zelfstandige steeds meer materieel aankopen. In 2000 investeerde hij in zijn eerste 16 tons graafmachine: een Kobelco met 3.000 draaiuren op de teller. 'Een hele fijne graafmachine overigens. Ik heb er nog 11.000 uren kunnen bijdraaien.' Omdat Vanheule bijzonder goed is in het ontwikkelen en bouwen van machines en werktuigen, bouwde hij veel werktuigen en machines zelf. 'Zo heb ik tot

nog toe altijd mijn eigen gronddumpers en diepladers gemaakt, net als mijn eigen putboringsmachines. Ik kocht dan alle losse onderdelen en zette de machine vervolgens zelf in elkaar. Wegens tijdgebrek kan ik nu minder vaak machines in elkaar zetten, maar ik wil het niet volledig achterwege laten.' Ook het onderhoud van alle tractoren, werktuigen en machines doet hij volledig zelf. 'Voordeel is dat het veel geld uitspaart en in de winter kan ik op het land toch niet veel uitrichten.'

In 1999 kocht hij zijn eerste Fastrac 155-65. Het ging om een tweedehands machine uit Engeland. Met 12.000 draaiuren op de teller hebben we die achteraf verkocht. Toen was de Fastrac heel handig omdat je er aan een stevige snelheid mee over de weg kon. Niet alleen de snelheid en het vermogen van deze tractor was ideaal, ook het feit dat hij multifunctioneel was en op vele manieren kon worden ingezet. Vergelijken met andere tractoren in die tijd was ook de vering, de wegligging en het remsysteem supergoed.' De Fastrac was ook al voorzien van schijfremmen.

Overname grond en bedrijfsgedeelte

Begin jaren negentig stonden nog niet alle tractoren, werktuigen en machines van Vanheule netjes en droog gestald. 'De schuren waren nog in gebruik door mijn schoonvader en te klein om er iets in te parkeren. Mijn vrouw en ik keken dus in de omgeving van Maldegem uit naar een geschikte locatie met grote werktuigenloodsen om alles overdekt te kunnen stallen.' Het liep echter anders. Begin 2000 werd de schoonvader van Vanheule ernstig ziek. Zo erg dat het vee in slechts een paar weken tijd



Ook aan de ontwikkeling van deze schijveneg heeft hij meegeholpen.



Deze Record grondruimer kocht Vanheule een half jaar geleden en hij werkt naar volle tevredenheid.

verkocht moest worden. Zijn schoonvader vroeg of hij en zijn dochter het bedrijfsgedeelte van het terrein wilden kopen. 'Mijn vrouw en ik besloten dat te doen om mijn schoonouders te ontlasten.'

Het was geen sinecure om het grootste deel van de eigendom van zijn schoonouders aan te kopen. Vanheule moest hard werken om voldoende eigen vermogen te hebben om de aankoop te kunnen doen. Daarna werden alle stallen uitgemest en alle stalrichting eruit gehaald. Zo veel mogelijk tractoren, werktuigen en machines werden in de stallen en schuren gezet. Vanheule: 'Ik wilde uiteraard zoveel mogelijk machines onder dak hebben, omdat het eenvoudigweg beter is voor hun levensduur. Ik kon mijn toenmalige machinepark gelukkig net kwijt in alle stallen en schuren. Zo konden we het onderhoud van het machinepark veel beter opvolgen en in comfortabelere omstandigheden werken.'

Zowel in Nederland als in België

Lieven Vanheule Grond-, Loon- en Betonwerken heeft sinds de start in 1997 veel klanten, zowel in Nederland als in België. 'Er is wel een verschil in mentaliteit. Toen ik begon, had ik zo'n 65% aan Nederlandse klanten en zo'n 35% aan Belgische klanten. Die verhouding is nu nog dezelfde.' In 2004 nam Vanheule zijn eerste medewerker aan. Ondertussen heeft hij geen personeel meer in dienst en werkt hij vooral met zelfstandigen. In 2006 kocht Vanheule een jong gebruikte Fastrac 220-65plus met 220 pk uit Engeland. 'Ja, weer uit Engeland. Het voordeel van tweedehands tractoren uit Engeland is, naast het wisselkoersvoordeel, het feit dat de prijs-kwaliteitsverhouding erg gunstig is. De 'plus' bij het typenummer betekent overigens dat hij van alle luxe voorzien is, zoals een fronthead, elektrische ventielen, airco en dergelijke.' Na deze aankoop besloot de Maldegemse loonwerker om over te schakelen naar John Deere-trekkers. De beslissing om te investeren in een werktuigenloods kwam pas later. In 2017 was het zover en bouwde Vanheule een loods met een nokhoogte van 8,5 meter en een grondoppervlakte van 700 vierkante meter. Om het terrein zo optimaal mogelijk te kunnen inrichten, sloopte hij zo'n 200 vierkante meter aan oude stallen.

Mond-tot-mondreclame werkt het best

De Maldegemse loonwerker krijgt vooral klanten door mond-tot-mondreclame en doordat hij met een scherpe prijs-kwaliteitsverhouding werkt. 'En, heel belangrijk, ik streef ernaar om werk af te leveren dat 100% in orde is. Als ik zelf hier op de thuislocatie een bedrijf werkzaamheden laat uitvoeren, wil ik toch ook dat het goed gedaan wordt?'

Vanheule heeft veel melkveehouders als klanten. Hij mag dan ook regelmatig maïssilo's, mestopslagen en erfverhardingen aanleggen bij deze agrarische bedrijven. 'Zo'n 90% van het grond-, loon- en betonwerk voer ik tegenwoordig uit in de landbouwsector, de rest in de industrie.' Veel werk is sterk seizoensgebonden. In het voorjaar is het vooral spreiden en vervoeren van vaste mest en compost. In de zomer gaat de aandacht naar betonwerken of infrastructurele werken, zowel voor agrarische als voor industriële bedrijven. Zowel voor de landbouw als de industrie stort hij betonvloeren, die al dan niet worden gepolierd. Na de oogst is Vanheule vooral druk met het spreiden van mest en het uitzaaien van groenbemesters, grassen en tarwe. De concurrentie is in de regio wel sterk volgens de loonwerker. 'Er zijn hier flink wat bedrijven actief in hetzelfde gebied.'

Frisse ideeën toepassen

Vorig jaar heeft Vanheule een nieuwe tractor gekocht, een John Deere 6 215R Vario. De loonwerker en geboren technicus maakt veel machines en werktuigen op maat zoals hij ze het best vindt. 'Als ik een nieuwe machine aankoop en er is mogelijkheid tot verbetering, dan doe ik dit in overleg met de constructeur.' Dat zijn zoon eind deze zomer in het bedrijf komt, doet Vanheule zichtbaar goed. 'Ik hoop dat mijn zoon zijn nieuwe, frisse ideeën zal toepassen in ons loonwerkbedrijf en dat de EU en ons land hem de ruimte geeft om zijn ideeën uit te voeren. Oftewel: dat de wetgeving niet te streng wordt en de prijzen op niveau blijven zodat hij ook kan investeren. Hij zal het slim moeten aanpakken, want de concurrentie in deze regio onder loonwerkers is enorm, bijna te groot.' ■

Voorheen voerde
Vanheule veel
putboringen uit.



**Bodem bewerking, poten en
aanaarden in één werkgang!**



**Ceres
400!**



- * Vaste of hydraulische bunker, capaciteit vast 1.4 T of hydr. 1,9T (4x75 cm).
- * Groot of klein pootgoed.
- * Combinatie met grondbewerking zoals Compact frees.
- * Hydraulische of mechanische aandrijving.



Vraag vrijblijvend info via
info@avr.be
+32 (0)51 24 55 66 | www.avr.be



WWW.VICON.NL



**“Mijn collega’s die werken met een normale
pers/wikkelcombinatie *zijn jaloers*”**

Vicon FastBale - de enige echte non-stop perswikkelcombinatie

- Compactste perswikkelcombinatie op de markt
- **Non-stop** persen bespaart 15-18 seconden per baal
- Geïntegreerde baalkeerder - eenvoudig per klant uitwisselbaar
- Echte silagepers - std 25 messen en 800mm rotor



My way of Farming!



Het hele team van Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse uit Sint-Laureins.

LMB Buysse in Sint-Laureins: 'Sinds 2015 zijn wij als enige in België 100% full-line Claas-dealer.'

Begin volgend jaar neemt Hans Buysse het mechanisatiebedrijf van zijn vader Patrick over. Daarbij gaat hij zich volledig op de productlijn van Claas richten. LMB Buysse is immers al sinds 2015 full-line Claas-dealer voor het meetjesland.

Tekst en foto's: Dick van Doorn

Als je aan komt rijden bij Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse valt meteen op dat alles er proper bij ligt. Patrick Buysse en zijn zoon Hans Buysse, die het bedrijf volgend jaar overneemt, vertellen graag over hun passie. In 1975 begon Firmin, de vader van Patrick, met een eigen landbouwmechanisatiebedrijf. Tot dan was hij als techniek in loondienst bij een Deutz-Fahr-dealer in Sint-Margriete. Patrick: 'Tegenover ons huis hier in Sint-Laureins stond een oude pluimveestal met een stuk grond te koop. Mijn vader besloot die te kopen en er een werkplaats van te maken.' In eerste instantie repareerde Firmin alle soorten tractoren, werktuigen en machines. Hij had echter een paar oude klanten

uit zijn Deutz-Fahr tijd die met tractoren van Same reden en daar tevreden over waren. Patrick: 'Vandaar dat mijn vader besloot om dealer van dat merk te worden en ging samenwerken met de toenmalige importeur Melotte uit Gembloux. Zowel het eigen bedrijf als het dealerschap liepen meteen goed. Hij kreeg veel werk uit de wijde omgeving van Sint-Laureins.'

In de jaren tachtig kreeg Same een nieuwe modellenlijn. Patrick: 'In enkele van die modellen zaten tractoren met kwaliteitsproblemen. Een aantal klanten waren daar helemaal niet tevreden mee.' Op een gegeven moment kreeg de vader van Patrick een klant met een Claas-maaidorsers die goede contacten had met Hilaire Van Der Haeghe, de importeur van Claas-oogstmachines in België. Deze klant vroeg of hij de maaidorsers wilde repareren. Langs deze weg kreeg Firmin de vraag of hij dealer van Claas wilde worden. Patrick: 'Mijn vader zag dat wel zitten omdat hij bij Deutz-Fahr veel ervaring met tractoren en oogstmachines had opgedaan. Vandaar dat hij in 1980 met het Claas-dealerschap begon. Hij had bovendien heel wat ervaring opgedaan in constructie door op aanvraag van klanten merkloze bietenrooiers te bouwen.'



Sinds 2014 heeft het bedrijf een tweede rolbrug met een maximale draaglast van 5.000 kilogram per rolbrug waardoor er veel sneller en arbeidsvriendelijker kan worden gewerkt.



Het oude pand uit 1990 wordt nu gebruikt als voorraadmagazijn en garage voor de bedrijfswagens.



Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse was in ons land een van de eersten met een zogeheten 'paternoster', een verticaal rolmagazijn aan een ketting, waardoor ze op een kleine oppervlakte veel onderdelen kunnen opslaan.



Buysse heeft vier ingerichte servicebussen waarvan drie zijn uitgerust met 4x4 wielaandrijving. Er zit zelfs een differentieelblokkering op de bussen en ze hebben zo groot mogelijke wielen met terreinbanden.

Uitbreiding van aantal merken

Patrick was heel trots op zijn vader omdat hij een mechanisatiebedrijf had en daarbij nog eens dealer van Claas werd. In 1982 werd ook Fendt toegevoegd. Patrick: 'De vertegenwoordiger van Claas die bij ons kwam, overtuigde ons om ook Fendt-dealer te worden. Mijn vader besloot ook dat dealerschap te accepteren, wat door de klanten sterk geapprecieerd werd. De verkoop van Same-tractoren werd vervolgens stopgezet.' Ondertussen bleven ze tractoren en machines van alle merken repareren.

In deze tijd van voorspoed was het voor Patrick verschrikkelijk om te zien dat zijn vader in 1986 ziek werd en korte tijd later overleed. Hij had op dat moment zo'n anderhalf jaar ervaring opgedaan bij Frans Vervaet, waar hij als techniker werkte. 'Ik nam bij Vervaet natuurlijk direct ontslag omdat ik het bedrijf van mijn vader moest overnemen. Als je het vergelijkt met wat Hans aan gebouwen, verantwoordelijkheid en financieel risico overneemt volgend jaar, dan viel het nog wel mee qua kapitaal. Het ging in 1986 nog slechts om een verbouwde pluimveestal en een klantenbestand.'

Bouw van nieuw pand

Bij de abrupte overname kreeg Patrick het dealerschap van Claas, Fendt en het klantenbestand in de schoot geworpen. 'De oude pluimveestal bleek in de winter van 1986/1987, tijdens extreme koude overdag (met temperaturen van -13 °C), zijn beste tijd te hebben gehad. Het vroom binnen dat het kraakte, zelfs met de kachel in de werkplaats aan. Geen doen voor de techniekers.' Vandaar dat Patrick besloot om in 1990 een nieuw pand te bouwen dat als werkplaats en magazijn kon dienen. Momenteel wordt dit pand nog gebruikt als magazijn, opslag en garage voor de bedrijfswagens.

De verkoop en het onderhoud van Claas oogstmachines ging vanaf die tijd steeds beter lopen. Ook trok Patrick steeds meer mekaniekers aan. Patrick: 'De verkoop van Claas-oogstmachines en het onderhoud daarvan loopt nog steeds als een trein, net als in de tijd van mijn vader. Dat komt omdat wij hier op de grens zitten van een akkerbouw- en veeteeltgebied. In Zeeuws-Vlaanderen zitten de akkerbouwers en in Het Meetjesland de veeteelers.' En vooral de loonwerkers van de veeteelers werken met hakseelaars en tractoren. Ook de akkerbouwers willen vooral tractoren



Het handige aan de vermogenstestbank is dat LMB Buysse daarmee ook de vermogens van de Claas-hakselaars kan testen (tot 650 pk).

Zoon Hans gaat het landbouwmechanisatiebedrijf begin 2019 overnemen. Hans: 'Inderdaad best een financiële last, maar we gaan het verstandig aanpakken.'



en allerlei werktuigen zoals zaaimachines en grondbewerkingsmachines van onder meer Amazone en Claas. Patrick: 'In die tijd verkocht ik sporadisch ook aan Nederlandse akkerbouwers'.

Overname bedrijf door Hans

Patrick's zoon Hans gaat het landbouwmechanisatiebedrijf begin 2019 overnemen. Hans: 'Inderdaad best een financiële last, maar we gaan het verstandig aanpakken. Ik neem van mijn vader in eerste instantie het handelsfonds over en nog niet de gebouwen. Dat doe ik pas op termijn. Het is overigens de bedoeling dat mijn vrouw in 2019 de werkzaamheden zal overnemen van mijn moeder, die de administratie verzorgt.'

Vader Patrick en zoon Hans hebben duidelijk elk hun eigen interesses. Patrick vindt het een uitdaging om werktuigen op maat te maken voor de klant. 'Vroeger was dat heel normaal en waren we daarin gespecialiseerd. 't Probleem is dat je nu, als gevolg van de huidige EU-regelgeving, niet meer zomaar alles op maat en naar wens van de klant kunt maken. Daarmee verdwijnt toch een stukje romantiek van vroeger, vind ik.' Zoon Hans is meer een man van de reparaties en het onderhoud. 'Je ziet, zoals mijn vader zegt, steeds meer een verschuiving naar standaardmachines. Toch zijn we een aantal machines precies op maat voor onze klanten aan het maken. Daarbij zorgen we er dan wel voor dat ze perfect aan de wettelijke eisen voldoen.' Het pand dat in 1990 werd gebouwd en 750 vierkante meter beslaat, werd in 2009 te klein door de toename van de bedrijfsactiviteiten. Zowel de werkplaats als het magazijn. Patrick: 'Dus

besloten we een nieuw pand te bouwen van 900 vierkante meter met een grote werkplaats, een kantine en ontvangst- en kantoorruimtes.

Werkplaats met vloerverwarming

Ondertussen had Hans drie opleidingen afgerond: een 4-jarige TSO (Technisch Secundair Onderwijs)-opleiding in Eeklo, de 3-jarige opleiding voor autotechnieker in Zeebrugge en de specialistische landbouwmechanisatieopleiding in Gent. Na zijn studies, in 2007, werkte hij nog een jaar in de werkplaats als mekanieker bij een transportbedrijf in Ertvelde. Hans: 'Ook al was het maar een jaar, toch heb ik heel veel geleerd in die korte tijd.' Dat Hans in 2008 op het bedrijf van zijn vader begon, kwam Patrick heel goed uit. Een vaste medewerker van het bedrijf had destijds ontslag genomen om als zelfstandige verder te gaan. Hans: 'In 2008 hadden we 3 man personeel en nu 4 man, met mij erbij. Mijn moeder doet de administratie en in de werkplaats werken nu 3 vaste techniekers.'

Het nieuwe pand dat in 2009 gebouwd werd, heeft een aantal bijzonderheden. Hans: 'Zo hadden wij als een van de eerste mechanisatiebedrijven in België een werkplaats en kantoorruimtes volledig met vloerverwarming. Daarnaast hebben we sinds 2014 een tweede rolbrug met een maximale draaglast van 5.000 kilogram per rolbrug waardoor we veel sneller en arbeidsvriendelijker kunnen werken.' Verder was Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse in ons land een van de eersten met een zogeheten 'paternoster', een verticaal

THE PERFECT MATCH
FUTURE PROOF

Ontstoppelaar met onafhankelijke schijven Optimier +

- + **Gekartelde schuin geplaatste schijven met groot indringingsvermogen**
- + **Grote vrije ruimte onder draagbalk voor betere doortocht bij grote massa's gewasresten**
- + **Onafhankelijke veiligheid op elke schijf voor een constante werkdiepte**
- + **Ruime keuze rollen voor elke grondsoort en nivelleereg verkrijgbaar**
- + **Zaaien van groenbedekker met opbouwzaaimachine voor klein zaad (30 tot 120 kg/ha)**

Vind uw dealer op www.packoagri.be

PACKO
AGRI

f YouTube

KUHN

rolmagazijn aan een ketting, waardoor ze op een kleine oppervlakte veel onderdelen kunnen opslaan. Het was tevens een van de eerste bedrijven met een vermogenstestbank. Patrick: 'Het handige is dat we er ook de vermogens van de Claas-hakselaars mee kunnen testen (tot 650 pk). Dus als een klant klaagt dat zijn tractor of hakselaar te weinig vermogen heeft, dan kunnen we dat meteen checken. Meestal klopt het vermogen met wat het moet zijn, maar we hebben toch een keer meegemaakt dat een hakselaar van een bepaald merk na inbouw van een ruilmotor maar liefst 100 pk minder vermogen had dan hij volgens de fabrikant zou moeten hebben.'

LMB Buysse heeft ook veel prototypes of zogeheten voorseries in onderhoud of in testfase gehad. Het ging dan bijvoorbeeld om hakselaars of balenpersen. Patrick: 'En dat is best een uitdaging, maar ook wel leuk. Zulke testmachines kunnen kinderziekten hebben, maar als je die dan vervolgens weet op te lossen, leer je daar heel veel van.' De medewerkers van het bedrijf werken sowieso heel stipt en leveren een tractor, werktuig of machine pas af als hij tiptop in orde is. De eigen mekaniekers kunnen zowel een interne als externe opleiding volgen. De reden is dat sommige kennis van merkspecifieke technieken alleen bij eigen medewerkers bekend is. De oudere mekaniekers leren dat dan aan de jongere techniekers. Algemene technische opleidingen kunnen buiten het bedrijf eventueel gevolgd worden. Dat LMB Buysse goed voor zijn personeel is, blijkt uit het feit dat de oudste werknemer (John) die in de jaren tachtig bij de vader van Patrick begonnen is, na zijn 65ste nog een tijdje parttime heeft

doorgewerkt omdat hij de gezelligheid van het bedrijf miste. Patrick: 'Deze man is trouwens ook een peetvader van onze jongste zoon Timo.'

Servicebus met 4x4 is een must

Omdat het bedrijf vaak op natte gronden moet rijden om service te verlenen aan klanten hebben ze vier ingerichte servicebussen waarvan er drie een 4x4 wielaandrijving hebben. Hans: 'Een must in deze regio als je een landbouwmechanisatiebedrijf hebt. Er zit zelfs een differentieelblokkering op de bussen en ze hebben zo groot mogelijke wielen met terreinbanden.' Ook heeft het bedrijf, om optimaal service te kunnen bieden, een mobiele compressor en stroomgenerator die op een aanhangwagen staat. Verder is er nog een dieplader met liersysteem achter een tractor/vrachtwagen zodat bij problemen de kapotte tractor of machine uit de modder getrokken kan worden of naar de werkplaats kan worden vervoerd.

In 2015 is Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse gestopt met de verkoop van Fendt en zich helemaal gaan richten op alle Claas-producten. Hans: 'Dat komt omdat we full-line Claas-dealer geworden zijn. We verkopen nu dus niet alleen Claas-oogstmachines, maar de hele productrange van Claas. Dus bijvoorbeeld ook verreikers en hooibouwmachines. We zijn de enige 100% full-line Claas-dealer in België omdat ze geen producten van een ander merk verkopen die in het Claas-gamma voorkomen. We herstellen overigens nog wel alle merken van tractoren, werktuigen en machines.' ■



I ♥ MY AGROJOB

In deze rubriek ontmoeten we elke keer iemand uit de sector (verkoper, mekanieker, magazijnier, chauffeur, consulent,...) die een beetje meer uitleg geeft over zijn of haar werk, achtergrond, motivatie ... maar ook verlangens. Deze keer zijn we te gast bij Ronny Matthys, die werkt als mekanieker in de werkplaats van Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse in Sint-Laureins.

Tekst en foto: Dick van Doorn



Ronny Matthys is verantwoordelijke voor het onderhoud aan de tractoren, werktuigen en machines bij LMB Buysse.

Naam: Ronny Matthys

Woonplaats: Zomergem

Leeftijd: 46 jaar

Werkt bij: Landbouwmechanisatiebedrijf Buysse

Studies: Mechanica in Eeklo, interne opleidingen Fendt, Claas en Trimble



TractorPower: 'Ronny, wat houdt je job in?'

'Ik doe herstellingen aan het grote oogstmaterieel, vooral aan hakselaars, maaidorsers en persen. Daarnaast schuw ik ook het andere materieel niet dat hier binnenkomt. Bij Claas-hakselaars gaat het vaak om het ombouwen van grasoogst naar maïsoogst of andersom. En bij de maaidorser van graanoogst naar maïsoogst en andersom. Deze werkzaamheden worden vooral in de zomer uitgevoerd. Ook groot nazicht aan allerlei machines behoort tot mijn pakket. Het groot nazicht vindt vooral nu, in de winter, plaats. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om het checken van de lagers en slijtdelen. Je ziet overigens, doordat er steeds meer latere grassoorten gebruikt worden, dat klanten langer wachten met het ombouwen naar de maïs en andersom. Vandaar dat we sommige onderdelen preventief vervangen, omdat we weten dat dit anders toch binnen het jaar moet gebeuren.'

TP: 'Waarom heb je voor deze job gekozen?'

'Als kind hield ik al van techniek en landbouwmachines. Al vanaf mijn 16e ben ik in de vakanties hier bij LMB Buysse komen werken. Daarna heb ik een tijdje in een fabriek gewerkt waar ze elektrische componenten maakten. Op een gegeven moment kwam hier echter een job vrij en besloot ik mij kandidaat te stellen. Ik werd aangenomen en ben op 1 maart 2008 begonnen in deze functie als mechaniker.'

TP: 'Wat zijn de leukste dingen binnen je job?'

'De moeilijke klussen vind ik aangenamer: moeilijk oplosbare problemen met een tractor, werktuig of oogstmachine. En ook bijzondere klussen. Zo hebben we een keer een uitgebrande hakselaar gehad en deze heel snel gerenoveerd zodat hij nog datzelfde oogstseizoen ingezet kon worden. Een klant waardeert dit uiteraard. Nu zijn we ook met een leuke klus bezig. Daarbij gaat het om een oogstmachine, een hakselaar, die een interne olie lekkage heeft. De kunst is dus om uit te zoeken waar de olie lek zit.'

TP: 'En de minder leuke?'

'Nou, olie verversen vind ik minder leuk om te doen. Ook het feit dat we soms lang moeten wachten op antwoord bij technische vragen (zowel van sommige importeurs als van constructeurs) is frustrerend. Dit omdat de klant dan nodeloos lang moeten wachten.'

TP: 'Wat zou je doen als je niet met landbouw bezig was of deze job niet had?'

'Dan zou ik voor een baan kiezen zoals ik voorheen had. Dus weer in een fabriek werken, waar ze bijvoorbeeld elektrische componenten maken. Een job bij een loonwerker zou ik ook wel zien zitten. En dan liefst een gecombineerde job van trekkerchauffeur en onderhoudsman voor het machinepark.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

'Dat ik de komende jaren net zo prettig en met evenveel plezier binnen het team van LMB Buysse kan werken als dat ik de afgelopen jaren gedaan heb. Verder geen grote ambities.'

TP: 'Wat zou je aanraden aan mensen die in onze sector willen beginnen of zich verder willen specialiseren?'

'Ik zou ze aanraden om heel veel over moderne elektronica te leren. Dat wordt de komende jaren superbelangrijk voor mechanikers. En verder wordt het steeds belangrijker dat je je talen goed kent. Naast het Nederlands vooral Duits, Frans en Engels. Je bent als mechaniker steeds meer afhankelijk van de informatie die je van de fabrikanten krijgt. Ook omdat de moderne technieken elkaar steeds sneller opvolgen. Als je voor de functie van mechaniker gaat, moet je daar met hart en ziel voor kiezen. En bedenk dat je soms ook, als je service aan een tractor of machine moet verlenen, moet ploeteren met je knieën in de modder.' ■



VAN HAUTE
LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



Informeer naar onze introductieprijsen.
M-Hale

Zwaarveld 27, 9220 Hamme | T 052 47 24 45
www.vanhaute-landbouwmachines.be

UW CONTACT

DIRK VANDEMEULEBROUCKE // VERKOOP VLAANDEREN
+32 (0)472 196775 // dirk.vandemeulebroucke@goeweil.be

GÖWEIL BNL
Mirfeld, Zur Schmiede 23, B-4770 Amel
Tel: +32 (0)80 34 03 17 // info@goeweil.be

GOWEIL^{BNL}
HART & VERSTAND.
ONTWIKKELING UIT ERVARING.

PERS-WIKKELCOMBINATIES // G-1F125 G5040 Kombi



VIERKANTEBALEN-WIKKELMACHINE // G4010 Q PROFI



www.goeweil.com



Dankzij GEMow kan de overlap van de achtermaaiers ten opzichte van de positie van de frontmaaier automatisch aangepast worden om de volle capaciteit van de machine te benutten.

Precisielandbouw bij de grasoogst

Met de GEMow en GEMrake zet Vicon nu ook stappen in de precisielandbouw voor de grasoogst.

De loonwerkers en grotere veeteeltbedrijven kennen het verhaal: maaien op het juiste tijdstip levert de beste graskwaliteit. Dat betekent een stevige voorsprong in voederkwaliteit en in melkproductie. Bedrijven worden steeds groter en de seizoenspieken alsmar groter en van korte duur. Daarnaast kunnen de weersomstandigheden nog roet in het eten gooien. Om een antwoord te bieden aan deze eisen hebben de constructeurs de laatste jaren steeds bredere maai-, schud- en harkcombinaties gebouwd, terwijl de werksnelheid toegenomen is. In de praktijk merken we vaak dat bredere machines niet ten volle ingezet worden in een periode waarin elke minuut van belang is.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Kverneland

Om de machines met grotere capaciteit beter te kunnen benutten, ontwikkelde Vicon de GEOMow-applicatie met automatische verstelling van de overlap tussen front- en achtermaaiers en automatisch in- en uitheffen op de kopakker via sectiebesturing. De eerste maaier die uitgerust wordt met deze technologie is de Extra 7100T Vario. Deze vlindermaaier heeft een maximale werkbreedte van 10,2 meter en is onder meer uitgerust met de QuattroLink ophanging met vier zware draagarmen voor een betere bodemvolging. Dankzij de hydraulische afstelling van de bodemdruk kan de maaier gemakkelijk worden aangepast aan de werkomstandigheden. Daarnaast is de volledige werkbreedte van de maaibalk beveiligd tegen obstakels dankzij de NonStop-voorziening.

Optimalisatie van de overlap

In de praktijk blijkt dat de maximale werkbreedte van zo'n vlindermaaier niet altijd wordt benut, omdat chauffeurs op zeker spelen als het gaat om overlap, zodat er geen gras blijft staan. Om de capaciteit toch volledig te kunnen benutten, heeft Vicon de GEOMow ontwikkeld op basis van wat er reeds bestaat voor de meststoffenstrooiers, spuitmachines en precisiezaaimachines van Kverneland. De GEOMow volgt de lijn van de trekker en bepaalt de positie van de frontmaaier, zodat op basis van die gegevens de overlap kan worden bepaald. Hierdoor kunnen de maai-units in de achterhef snel en accuraat reageren. Dit principe is bijzonder handig in heuvelachtige omstandigheden.

Dankzij GEOMow is maaien in bochten uiterst eenvoudig. Tijdens het maaien in een bocht verandert de positie van de frontmaaier; het systeem stuurt dan een signaal naar de achtermaaiers, waardoor de overlap automatisch aangepast wordt. De bestuurder krijgt ook een waarschuwingssignaal als de bocht te krap is om deze met de beschikbare overlap te compenseren. Op deze manier kan de bestuurder het maximum uit de vlindermaaier halen. De QuattroLink ophanging zorgt er bovendien voor dat de bodemdruk constant blijft, zelfs bij zijdelingse verplaatsing van de achtermaaiers.

Sectieschakeling op de kopakker

Het GEOMow-systeem is bovendien uitgerust met een sectieschakeling zoals we deze al kennen van spuit- en precisiezaaimachines. Hiermee kan de bestuurder zich volledig concentreren op het besturen van de tractor op de kopakker, terwijl de maaiunits van de vlindermaaier automatisch en op het juiste tijdstip naar boven of beneden bewegen. Fouten zoals te vroeg in- of uitheffen worden hiermee voorkomen. Volgens de constructeur is het mogelijk de capaciteit met zo'n 10% te verhogen dankzij dit systeem.

GEOrake op de Vicon Andex 1505-hark

De Andex 1505 is een 4-rotor hark met een hoge capaciteit. Deze hark is uitgerust met een hydraulische werkbreedte verstelling tussen 9.8 meter en 15 meter. Zoals met de vlindermaaiers vraagt het werken met een hark met vier rotoren en maximale werkbreedte van 15 meter heel wat concentratie van de bestuurder. Om de maximale capaciteit optimaal te benutten, van chauffeur en werktuig, is precisie gewenst. Het in- en uitheffen van de rotoren moet op het juiste moment plaatsvinden, om het zwad zo goed mogelijk neer te leggen voor de volgende bewerking. Dankzij de GEOrake verloopt deze essentiële bediening vanaf nu volledig automatisch, waarbij de vier rotoren individueel en automatisch worden bediend. De chauffeur kan zich volledig richten op het draaien op de kopakker, zonder zich zorgen te maken over de hark. GEOrake registreert het gebied waar de hark al is geweest. Op het moment dat de rotor in het al bewerkte gebied komt, zal deze automatisch uitheffen. Elke rotor kan individueel in- en uitheffen en werkt als één van de vier secties. Daardoor verloopt het werk een stuk meer ontspannen, maar ook met een beter harkresultaat en goed gevormde zwaden tot gevolg. Dit komt niet alleen ten goede aan de efficiëntie van de hark, maar ook voor de volgende werktuigen als hakselaars, opraapwagens en balenpersen.

De GEOrake werkt als een sectieschakeling van een spuitmachine, maar dan met de vier rotoren. ■





Stéphane Dobbelaere: 'Het ontwerp en de constructie van deze Dome is een geweldige leerschool geweest.'

Loonwerker Stéphane Dobbelaere uit Frasnés-lez-Buissenal ontwikkelde zijn eigen hakselaar, de Dome EMB840.

Stéphane Dobbelaere zette zijn eerste stappen in het loonwerk in 1997. Tegenwoordig is hij vooral actief in het injecteren van drijfmest, het hakselen van voordroog en maïs, en het persen van voordroog en stro. Naast zijn passie voor loonwerk, dacht hij er al langer over om een eigen bunkerhakselaar te bouwen. In 2011 zet hij de eerste stappen van zijn project met het opmaken van een voorlopig lastenboek. Door de jaren heen kreeg de machine stilaan vorm en afgelopen najaar kon hij er eindelijk maïs mee hakselen. We gingen Stéphane half januari opzoeken om meer te weten te komen over deze indrukwekkende machine en over zijn motivatie.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Vincent Dujardin & Christophe Daemen

Een streek met kleinere percelen

De streek rond Frasnés-Lez-Buissenal wordt gekenmerkt door heel wat kleine en vaak hellende percelen. Stéphane vervolgt: 'Als we maïs gaan hakselen, zitten we meestal op percelen van 0 tot 5 ha. Als je dan met een gewone hakselaar en de nodige wagens moet werken, heb je 's avonds niet veel hectaren op de teller. Bovendien is het in deze omstandigheden niet evident om het hakselseizoen tot een goed einde te brengen, vooral onder slechtere (nattere) omstandigheden. Daarnaast speelt de concurrentie heel sterk in de regio. Het idee om een bunkerhakselaar te bouwen, rijpte al geruime tijd in mijn hoofd. Het idee kreeg vorm toen ik Guy Mostert tegenkwam, een ontwerpingsingenieur die ervaring opgedaan had in de landbouwwereld en het zag zitten om zo'n machine te tekenen.'

In 2011 zijn we met dit project gestart. Ik maakte een lastenboek op met onder andere het vermogen, de hakselunit, de grootte van de bunker, enzovoort. Guy ging vervolgens aan de slag om alles te berekenen, te tekenen en te ontwikkelen. De eerste onderdelen kwamen er in 2012 en uiteindelijk was de machine in het najaar van 2017 klaar om echt te werken.'

Logistiek efficiënter laten verlopen

Als we Stéphane vragen waarom hij een bunkerhakselaar gebouwd heeft die achteraan lost en niet zijdelings, hoeft hij niet lang na te denken: 'Dat was eigenlijk de basis van het concept. Omdat we veelal op kleinere percelen zitten, biedt een concept waar zijdelings, en dus al rijdend, kan gelost worden geen voordelen in mijn ogen. In ons geval blijven de

De Dome rijdt in hondengang om bodemverdichting te vermijden.



De Joskin Drakkar-afvoerwagen heeft dezelfde capaciteit als de bunker en wordt in amper 1,5 minuut gevuld.



Alle afstellingen verlopen via de aanraak-scherm. We hebben gekozen voor een 12-duims model zodat alles overzichtelijk is.



Bekende componenten: de hakseltrommel is afkomstig van een Claas Jaguar 980 en de motor is een Scania V8 D16 met een vermogen van 800 pk.



De machine is uitgerust met een knikbesturing.



De Dome werd volledig bij Stéphane gemonteerd.

transportwagens op de verharde weg en rijd ik ernaartoe met de hakselaar om te lossen. Met een systeem met zijdelingse afvoer zou dat niet lukken, zeker niet als er een gracht ligt tussen veld en weg of als de toegang niet breed genoeg is. Verder hebben we geïnvesteerd in een Drakkar-afvoerwagen van Joskin met dezelfde capaciteit als de bunker. Dat blijft altijd voordeliger. Op deze manier blaas ik de bunker vol en weet ik dat ik altijd alles kan lossen, zonder morsen of tijdverlies. Deze manier van werken verhoogt de capaciteit van deze zeer wendbare machine. Gemiddeld heb ik zo'n 4 minuten nodig om de bunker te vullen. Lossen neemt amper 1,5 minuut in beslag. Om ook in moeilijker omstandigheden te blijven doorgaan, hebben we gekozen voor een bodemvrijheid van maar liefst 75 cm. Tijdens het werk rijdt de bunkerhakselaar in hondengang om de bodem te sparen. Op deze manier wordt nooit twee keer in hetzelfde spoor gereden.'

Bekende componenten

Hoewel deze bunkerhakselaar een volledig eigen ontwerp is, koos Stéphane resoluut voor bekende componenten. Hij vervolgt: 'We wilden geen exoot bouwen, maar wel zoveel mogelijk beroep doen op bekende componenten om een degelijke service te krijgen, moest er iets defect raken. Zo is de hakseltrommel afkomstig van een Claas Jaguar 980 en kozen we voor een Scania V8 D16 motor met een vermogen van 800 pk. Het hydraulisch gedeelte komt van Sauer en de reductoren zijn van Omsi. De Claas-cabine is voorzien van een vering met stikstofbollen, uniek voor een hakselaar. De machine is uitgerust met 900-banden vooraan en 1050-banden achteraan. Voor de maïsbeek hebben we gekozen voor een Kemper 375 Plus met 10 rijen. Als componenten op punt staan, is het overbodig om het wiel opnieuw uit te vinden.'

Gebruiksgemak

Hoewel de machine zoveel mogelijk mechanische delen bevat, is er veel aandacht geschonken aan het gebruiksgemak. Zoals

Stéphane vertelde, liep het niet altijd van een leien dakje: 'We hebben de elektronica volledig zelf moeten ontwerpen, zowel om de machine aan te sturen als voor bijvoorbeeld de hakselgroep of de metaaldetector. Dit gedeelte heb ik een beetje onderschat. Er komt enorm veel bij kijken om bijvoorbeeld een metaaldetector op punt te krijgen of een joystick tot in de puntjes te kunnen programmeren. Daardoor heeft ons project wat vertraging opgelopen. De hakselaar wordt bediend via de joystick en het touchscreen. We hebben gekozen voor een 12-duims model zodat alles overzichtelijk is. Alle afstellingen verlopen via dit scherm. Verder hebben we een paar technische snufjes ingebouwd. Door middel van een druk op een knop wordt de joystick ofwel gebruikt om te hakselen, ofwel om te lossen. Op deze manier blijft het aantal knoppen beperkt. Als de achterdeur open is, kan de maïsbeek bijvoorbeeld niet ingeschakeld worden. Allemaal kleine dingetjes die elk hun nut bewijzen tijdens langere werkdagen. Tijdens het hakselen rijdt de machine in hondengang om de bodem te sparen. Zolang de wielen niet in lijn staan, zal de bunker niet omhoog kunnen zodat de stabiliteit van het geheel gewaarborgd blijft. Om de radiatoren proper te houden, hebben we een Cleanfix ingebouwd. Deze zal eventjes werken zodra de bunker omhoog is. Op deze manier worden de radiatoren regelmatig schoon geblazen en tijdens het lossen waait er doorgaans ook minder stof.'

Stéphane besluit: 'We blikken tevreden terug na dit eerste hakselseizoen. We moeten nog een paar kleinigheden aanpassen, maar verder zijn geen zware ingrepen nodig. We gaan de machine nu ombouwen om voordroog te kunnen hakselen in het voorjaar. Naar de toekomst toe staan we ervoor open om deze machine ook voor anderen te bouwen. Ik ben overtuigd dat een bunkerhakselaar heel wat troeven heeft, zeker in onze Belgische hakselomstandigheden. De nauwe samenwerking met de Firma Beel, die ook betrokken was bij de ontwikkeling van de Dome, zou ons daarbij een handje kunnen helpen.' ■



**Jean-Paul Spijker, General Manager
van Trelleborg Wheel Systems Benelux:**

**‘De dirigent zorgt voor
de samenhang van het
geheel; de medewerkers
maken de muziek.’**



Jean-Paul Spijker: ‘In Westerse bedrijven wordt er geredeneerd in termen van: ‘Mijn baas weet niet alles, ik weet ook niet alles, maar samen weten we een stuk meer.’

Trelleborg nam in 2015 Mitas over. Iets meer dan 2 jaar na die overname zaten we aan tafel met Jean-Paul Spijker, General Manager voor de Benelux, die sinds een jaar de leiding heeft over de landbouwdivisie van Mitas en Trelleborg in de Benelux. Plaats van de afspraak was Evergem bij Gent, sinds een jaar het adres van Trelleborg Wheel Systems in België.

Jean-Paul Spijker verdeelt zijn aandacht en tijd over de locatie in Gent en Uden in Nederland.

In Nederland zit sinds 2012 het hoofdmagazijn en kantoren voor de Benelux; in Gent worden ondertussen de eerste werken gestart voor nieuwe kantoren en opslag.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten & Trelleborg

Jean-Paul Spijker zit al meer dan 26 jaar in de rubber. Hij begon zijn carrière bij de personenwagen- en truckbanden van Toyo van waaruit hij doorrolde naar een bandengroothandel in Nederland. Langs die weg kwam hij in aanraking met Unitrac industrie en banden, een dochterbedrijf van Solideal en toeleverancier voor de OTR-industrie. Jean-Paul Spijker: ‘Ik heb 10 jaar bij Solideal gewerkt in het industriële segment. Daarna ben ik doorgegaan naar Alliance, waar ik senior vicepresident Global OEM was. Dat heb ik bijna 4 jaar gedaan en door mijn internationale positie daar kende ik ook Andrew Mabin die bij Mitas verkoop- en marketingverantwoordelijke was. Andrew sprak mij over de plannen om een Mitasvestiging in de Benelux te beginnen. Die opende in het Nederlandse Uden in 2012 en zo is mijn Mitas-verhaal begonnen.’

TractorPower: ‘Is het een troef dat je als bandenproducent in Europa zit terwijl een aantal opkomende concurrenten uit Azië komen?’

Jean-Paul Spijker: ‘Als we daarover praten, hebben we het over Alliance en BKT, twee sterke merken die niet meer weg te denken zijn. Ze hebben hun zaakjes goed voor elkaar, want toen er een tiental jaar geleden een grote schaarste in de markt was, hebben zij een fors marktaandeel veroverd. Ik heb vroeger voor een Indische baas gewerkt en botste geregeld op het verschil tussen de Westerse en de Indische zakencultuur. Toen ik overging van Alliance naar Mitas ondervond ik hoe sterk cultuurverschillen op zakelijk vlak kunnen werken: Mitas was een Tsjechische firma en ik had een Engelse baas, wat communiceren toch veel makkelijker maakte. Daarna kwam er de overname



Met Mitas zitten we inmiddels bij de top zes van trekkerbouwers.



Voor het eerst zal de PneuTrac onder de naam Trelleborg worden vermarkt.

door Trelleborg, dat met een Westerse aanpak op eenzelfde lijn lag. Deze heen-en-weercommunicatie is zó belangrijk voor een premium bandenmerk waarbij service hoog staat aangeschreven. Met Paolo Pompei, de baas van Trelleborg, kan ik goed communiceren. In het Westen zijn we gewend om tot een compromis te komen door te praten; Indiërs kijken anders tegen zaken aan en missen daardoor een stuk van de markt. Bij hen staat hiërarchie op de eerste plaats; bij ons wordt er geredeneerd in termen van 'mijn baas weet niet alles, ik weet ook niet alles, maar samen weten we een heel stuk meer.'

TP: 'Hoe ziet de typische bandenjongen eruit?'

JPS: 'Om in onze sector mee te kunnen moet je toch echt uit de banden of de landbouw komen hoor; je moet affiniteit hebben met je product en waar het wordt gebruikt. En wie heeft er affiniteit met het product? Ja, de boeren. Dat zien we ook bij onze verkopers. En niet enkel bij hen, maar ook bij de tussenhändler en in de bandencentrales. Overal zitten er landbouwjongens. Ik hoor ze graag bezig, onze bandenspecialisten. Het is zalig om hun geanimeerde verhalen te horen als ze met een klant in gesprek zijn. De technische kennis die zij tentoonspreiden, daar neem ik graag mijn hoed voor af. Ik zie mezelf eerder als dirigent die het geheel stuurt, terwijl de muziek door de medewerkers wordt gemaakt. Als je met kennis van zaken praat, dan krijgt de

klant vertrouwen in je product en in wat je vertelt. Anders heb je geen toegevoegde waarde. Het zijn geen vrachtwagenbanden waarbij vooral de maat en het draagvermogen spelen. Ja, echt, ik heb veel waardering voor mijn medewerkers die dat kunnen, die technische gesprekken voeren.'

'Bij een kleinere bandenmaat wordt gevraagd wat hij kost, bij de grotere wat hij kan.'

TP: 'Pirelli heeft destijds haar licentie aan Trelleborg verkocht. Continental de hare aan Mitas. En nu komen die merken zelf opnieuw met landbouwbanden op de markt. Hoe kijken jullie daar tegenaan?'

JPS: 'Pirelli en Conti zijn er destijds mee gestopt omdat dit kleine segment in vergelijking met hun totale omzet niet zoveel voorstelde. In de praktijk zijn het twee nieuwe concurrenten. Reken daarbij dat er ondertussen nog enkele merken uit Azië zijn bijgekomen. Daardoor blijft het een klein segment voor die jongens die de ambitie hebben van een full-liner in de rubber te willen zijn. Maar we beseffen dat Conti en Pirelli twee grote, sterke firma's zijn. Voor ons is het belangrijk om goed te blijven communiceren naar onze klanten: we moeten van onze kracht blijven uitgaan; dat is het brede gamma dat we met Trelleborg en Mitas aanbieden.'

TP: 'Jullie hebben destijds één voor één de beide merken overgenomen, de reputatie, het imago en de kwaliteit. Deze merken kunnen nu sterk gaan inzetten op hun imago van destijds. Boezemt dat jullie geen angst in?'

JPS: 'Dat beseffen wij ook. Pirelli in de Formule 1, dat blijft hangen. Conti zit in alle segmenten van de rubberindustrie en sponsort het voetbal. Qua naamsbekendheid hebben ze een voordeel. Maar naamsbekendheid is niet alles; landbouwbanden zijn een technisch product. Een volledige lijn banden ontwikkelen vraagt tijd en investeringen, ook in mensen. Destijds zijn de meeste engineers van Conti overgegaan naar Mitas. Die van Pirelli zijn naar Trelleborg gegaan. Onze sterkte is ons brede gamma, zoals dat ook bij Michelin het geval is trouwens. Conti en Pirelli pakken maar uit met enkele maten, uiteraard deze die goed liggen. Voor ons is het van belang om nog meer te focussen op service, daar komen wij mee vooruit. Pirelli is al enkele jaren opnieuw bezig in de markt, maar zie je ze écht?'

TP: 'Ondertussen zijn de Indiërs ook flink aan de weg aan het timmeren.'

JPS: 'Ja, dat klopt. Maar toen ik met Mitas begon in de jaren 2012 en 2013,ervaarde ik meer concurrentie van hen. Omdat Mitas qua naamsbekendheid nog niks voorstelde. Nu Mitas zijn positie in de markt heeft verworven, hoor ik er minder van. Ik weet niet waaraan dat ligt. In de beginjaren was iedereen ons aan het vergelijken met BKT of Alliance. We waren een nieuw merk, uit het Oostblok, Tsjechisch ... Kortom, vooroordelen genoeg. Maar als je nu ziet wat wij verkopen in de grotere maten: dat is onvoorstelbaar. Mitas staat er gewoon.'

TP: 'Jullie zijn met Mitas naar de trekkerfabrikanten gestapt en hebben op die manier de band snel in de markt kunnen zetten in eerste montage?'

JPS: 'Tuurlijk, met Mitas zitten we inmiddels bij de top zes van trekkerbouwers. Nu met de combinatie met Trelleborg is dat nog veel sterker. Het zijn niet alleen de aantallen maar ook de mogelijkheden die wij hebben. Waar vroeger de deur dicht bleef omdat we enkel Trelleborg of enkel Mitas konden aanbieden, gaan nu de deuren alweer open. Dat heeft te maken met de breedte van ons aanbod als we beide optellen. Eén plus één is drie, in dit geval. Trelleborg heeft bijvoorbeeld een gigantisch gamma in de kleinere maten zoals voor de golfkarretjes, de compacttrekkers, enzovoort.'

TP: 'Wat heeft de integratie van Trelleborg en Mitas als voordelen opgeleverd?'

JPS: 'In de eerste plaats kan de kennis die bij beide bedrijven zit nu worden uitgewisseld. In principe is er geen formele samenwerking tussen de R&D van beide bandenmerken maar als de ene met iets vastloopt, dan kan er teruggekoppeld worden naar de andere. Er zijn bijvoorbeeld problemen waar de ene al ervaring mee heeft en de andere niet. Meer kennis is meer macht.'

TP: 'Je praat nu van de kant van de fabrikant, maar geldt datzelfde voor de handel. Werken Mitas en Trelleborg daar samen?'

JPS: 'Nee, de handel is wel echt gescheiden. Je ziet dat Trelleborg meer innovatief bezig is, terwijl het Mitas was dat in het verleden sterk inzette op vernieuwing. In de nieuwe structuur proberen we nu Trelleborg als de innovator te profileren en Mitas als de betrouwbare leverancier. Het is plezierig dat het merk dat ooit je concurrent was nu samen met jou de markt opgaat. Je ziet de mensen binnen de twee merken ook naar elkaar toe groeien.'

TP: 'Zitten jullie op prijsniveau ook voldoende uit elkaar als het over dezelfde bandenmaat gaat?'

JPS: 'Ik denk dat we een goede harmonie hebben qua prijs op vlak van de producten. Vergeet niet dat elke band bij elke fabrikant anders is: de breedte van de band, de hoogte en vorm van de nokken, profiel ... Zo heeft Mitas bijvoorbeeld geen progressive traction en Trelleborg wel. Trelleborg heeft een sterke reputatie bij banden voor het ploegen. In het powersegment, laat ons zeggen boven 170 pk, wordt er eerder naar Trelleborg gegrepen. Onder die pk-grens zal Mitas eerst in beeld komen. Wellicht heeft dat te maken met het feit dat Trelleborg met de andere topmerken van banden wordt vergeleken.'

TP: 'Worden Mitas en Trelleborg in de Benelux op een andere manier geprofileerd?'

JPS: 'Onze grootste kracht is de breedte van ons totale gamma. Veel fabrikanten verkiezen een one-stop-shop en wij kunnen alles aanbieden: banden en velgen. Wij maken onze velgen zelf. Nagenoeg alle andere bandenfabrikanten kopen deze in. De constructeur kan zich bezighouden met de fabricatie van zijn trekkers en machines en hoeft niet te gaan shoppen voor velgen en banden: wij zorgen dat het bolt. Wij 'ontzorgen' de fabrikant.'

TP: 'Is de PneuTrac een concept waarop verder wordt gebouwd?'

JPS: 'Voor het eerst zal de PneuTrac onder de naam Trelleborg worden vermarkt. We zullen de band eerst voorstellen in de rijencultuur, waar hij veel kansen heeft. Met de PneuTrac creëer je immers tot 50% meer loopvlak en daar willen we ons op focussen: een smal bandje dat langer wordt en meer dat rupseffect genereert. Je ziet ook dat de VF-technologie in de rijencultuur heel sterk naar voren komt. Ondanks dat er ook veel vraag is in het hogere segment van de markt, zullen we maar met een beperkt



"Premiëbanden verkopen is een vak apart. Daarom proberen wij op beurzen en demonstraties zoveel mogelijk mensen te overtuigen van de kwaliteiten van onze band".

"Ik verwacht nog veel rond techniek en vooral geïntegreerde bandendrukregelsystemen op de trekkers en machines. Als je een snelwerkend bandendrukregelsysteem hebt, dan gaan mensen dat ook gebruiken".



"Het mooie van dit VIP-systeem is dat je het technisch op alle machines en tractoren kunt toepassen".

aantal maten uitpakken. Ik vermoed ook dat we met die PneuTrac via de eerste montage, de trekkerfabrikanten dus, de markt zullen opgaan.'

TP: 'Hoe kan de communicatie met de eindklanten nog beter? De klant kiest een trekker en op dat moment wordt de band er niet zelden maar bijgenomen.'

JPS: 'Dat klopt. Daarom proberen wij op beurzen, demonstraties, enzovoort zoveel mogelijk mensen te overtuigen van de kwaliteiten van onze band. Dat is de kans om de mensen zelf te informeren over de eigenschappen en troeven van een bepaald type band. Met de verzamelde informatie en feedback van de klanten kunnen we naar de fabrikanten stappen en zeggen: kijk, de markt vraagt dit. We proberen langs zoveel mogelijk wegen die groei te genereren. Meer duidelijk en gericht advies, de klant vragen waarom hij voor dat merk en dat type kiest. Als de klanten daar vooraf mee bezig zijn, zijn ze gewapend om bewust te kiezen voor een bepaalde band wanneer ze naar de fabrikant gaan. Als premium bandenfabrikant werkt dat in twee richtingen: wij informeren en duwen naar de fabrikanten, de geïnformeerde klant doet hetzelfde en zo komt de vraag terug bij ons terecht. Als wij vanuit de Benelux die vraag kunnen stellen aan de fabrikanten, dan ontstaat daar een vraag. Het is eigenlijk een soort netwerken.'

TP: 'Begrijp ik goed dat jullie en de andere premium bandenmerken geen andere keuze hebben dan volledig voor die band te gaan, maar het dan ook op een complete manier

moeten benaderen?'

JPS: 'In tegenstelling tot bepaalde bandenmerken die naar hier geïmporteerd worden en verdeeld, bieden wij een totaalpakket aan. Wij staan heel dicht bij de markt. Als een constructeur in de Benelux een nieuwe machine op de markt brengt (zoals Vervaet of Vredo of Dewulf of Agrifac) dan gaan we proactief kijken of wij daar een passende oplossing voor hebben. Zo ontstaat er een wisselwerking waarbij wij een totaalpakket met aangepaste velgen en banden kunnen aanbieden. Doordat we zo dicht bij de markt staan, kunnen we snel op veranderingen inspelen. We hebben onze 'eigen' mensen in de markt staan, terwijl andere niet-premiummerken verdeeld worden door een grossier die meerdere merken doet. Dat is een andere aanpak. Wij leven en ademen ons product. Mensen kopen een Trelleborg, Mitas, Dewulf, Vervaet, Agrifac ... vanwege de kenmerken van die fabrikant. Niet in de eerste plaats omdat ze een band of een rooier nodig hebben. En die extra service, die ook borg staat voor de kwaliteit van onze producten, dat maakt het totale kostenplaatje van een band.'

TP: 'Waar ligt bij jullie het accent: banden voor trekkers of voor machines?'

JPS: 'Onze hoofdomzet komt uit trekkerbanden en het leukste om te verkopen zijn de grote maten. In dit segment speelt de concurrentie op kwaliteit en service; de verkoop is hier technischer en geeft meer voldoening. De kleinere bandenmaten hebben bij ons ook een groot aandeel in de totale omzet, maar daar is de concurrentie veel harder en speelt ze eerder op vlak



BETROUWBARE BANDEN VOOR EEN VERANDERENDE WERELD

Modderige velden, drassig grasland, bergachtige landschappen en lange wegen. Mitas banden zijn betrouwbaar en efficiënt onder alle omstandigheden. Ingezet onder een diversiteit aan landbouwmachines en toepassingen, Mitas banden zorgen er voor dat de agrarisch ondernemer de snelle ontwikkelingen in de landbouw kan bijhouden. Mitas, betrouwbaar sinds 1932.

mitas-tyres.com



Mitas

van prijs. In de industrie zijn we sterk in de volle banden zoals ze op heftrucks worden gebruikt. De bosbouw maakt in de Benelux maar een klein deel van de omzet uit, maar zelfs daar staan we sterk als gespecialiseerd merk. Bij de grote maten heb je een verhaal te vertellen want elke gebruiker stelt daar andere eisen aan zijn banden: banden, inclusief velgen, zijn daar maatwerk. Bij een kleinere maat wordt gevraagd 'wat kost hij?' en bij de grotere 'wat kan hij?'. En hoe groter, hoe beter de kwaliteit moet zijn, want dat gaat over ontzettend dure banden.'

TP: 'Hoe trek je de aandacht van mensen op banden?'

JPS: 'Een nieuwe machine of trekker valt op, bij banden is dat niet zo. Je moet er een interessant en aantrekkelijk verhaal rond maken en daarom proberen wij iedere keer de aandacht van de mensen te trekken door innovatieve producten te maken. Zo hadden we onlangs de PneuTrac en de VIP (het zelfdenkend variabele bandendrukregelsysteem op een maaidorser, dat we samen met Fendt hebben ontwikkeld). Dat komt in het nieuws en nieuws verkoopt.'

TP: 'Wat mogen we in de toekomst nog verwachten op vlak van evolutie in de bandenmarkt? Valt er nog veel te ontwikkelen?'

JPS: 'Ik verwacht nog veel rond techniek en met name geïntegreerde bandendrukregelsystemen op de trekkers en machines. Deze systemen verhogen het comfort en de levensduur van de banden. Hoeveel trekkers en machines rijden er niet op onderspanning? Als je een snelwerkend bandendrukregelsysteem hebt, gaan mensen dat ook gebruiken. Als het te lang duurt om een band op te blazen, beginnen ze al te rijden voordat ze op druk zijn. Dat is bij hogere snelheden funest voor de banden. Ik vermoed ook dat er nog een nauwere samenwerking komt tussen banden- en trekkerfabrikanten omwille van deze totaalsystemen, je moet het samen ontwikkelen. Want als je het niet samen doet, dan loopt het fout. En daar zijn de banden te duur voor. Het mooie van dit VIP-systeem is dat je het technisch op alle machines en tractoren kunt toepassen. Op dit moment is het enkel voorbehouden aan de combines van Agco. Het is een product waar je als partner instapt: een hightechbandentoepassing ontwikkelen samen met een hightechmachinefabrikant. En daardoor schep je ook vertrouwen naar de markt toe, hé. Je versterkt elkaars positie en perceptie in de markt.'

'Op vlak van internet en banden zien we dat de mensen gaan zoeken als ze twifelen. Vervolgens komen ze met gerichte vragen naar ons. En daar kunnen wij ons onderscheiden van de anderen. Het zijn die vragen die voor hen vaak het kantelpunt vormen om te beslissen of niet. Voor dat laatste stukje verfijning zorgen wij.'

"Bij een kleinere maat wordt gevraagd wat hij kost, bij de grotere wat hij kan".



Mitas en Trelleborg

Trelleborg nam CGS Holding over in 2015 een daarmee de merken Mitas, Rubena en Savatech. Mitas vertegenwoordigde bij de overname ongeveer tweederde van de omzet van CGS en had een sterke positie in de landbouw- en industriebandenmarkt. Rubena en Savatech produceren industriële polymeeroplossingen waaronder dichtingen, dichtingsprofielen, speciale gegoten producten, printdoeken en andere specifiek ontworpen oplossingen. Mitas is ondertussen geïntegreerd in het bedrijfssegment Trelleborg Wheel Systems.

Wat waren de voordelen voor Trelleborg om Mitas te kopen?

Trelleborg had zelf al een sterke positie in de tractorbanden. Waarom zouden ze dan interesse hebben in Mitas-banden?

1. Met de omzet van Mitas erbij verdubbelen ze hun financiële positie.
2. Met de productiecentra van Mitas erbij, gelegen op meerdere plekken in de wereld, kunnen ze hun productie versterken.
3. Met beide merken in handen hebben ze een breder gamma, kunnen ze makkelijker een alternatief bieden wat hen meer kans geeft om te verkopen eens ze bij de klant aan tafel zitten.
4. Zij kunnen de kennis van rubbertechnologie die ze in huis hebben, benutten om elk afzonderlijk nog verder te geraken. ■

"In de nieuwe structuur proberen we nu Trelleborg als de innovator te profileren en Mitas als de betrouwbare leverancier".



"In het powersegment, laat ons zeggen boven 170 pk, wordt er eerder naar Trelleborg gegrepen. Onder die pk-grens zal Mitas eerst in beeld komen".

Een tot 10% hogere opbrengst

Meer ruimte voor elke plant in de DeltaRow betekent betere groei en hogere opbrengsten in vergelijking met traditionele rijenzaai.



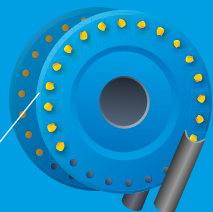
Inzaaien met Azurit: kunstmest aflegging tussen de rij, aandrukken van de gezaaide rij, afleggen van het zaai-zaad in DeltaRow verband en bedekken van het zaai-zaad.

Een snelheid tot 15 km/u, een centrale zaaigoedtank en een logisch en intuïtief bedieningsconcept zorgen voor optimale efficiëntie.

De innovatie op het gebied van precisiezaaietechniek:

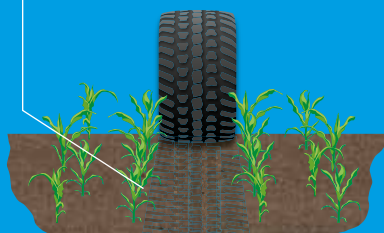
LEMKEN AZURIT.

AL HET GOEDE KOMT IN DRIEËN.



Rijpadschakeling zonder verlies

Bij het automatisch aanleggen van de rijpaden wordt een deelrij uitgeschakeld en wordt de inzaaihoeveelheid van de tweede deelrij verdubbeld. Zo ontstaat een rijpadbreedte waardoor men ook met bodemvriendelijke banden kan rijden zonder de zaaidichtheid te verminderen.

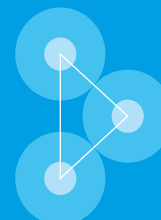


70%

meer ruimte voor de plant door het zaaien in Delta-Row-verband

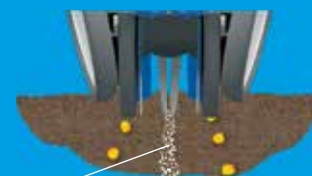
Door een betere spreiding van het zaai-zaad worden de groeiomstandigheden

duidelijk verbeterd: de planten krijgen meer voedingsstoffen, meer water en meer licht. Bij een gelijke bestandsdichtheid biedt de



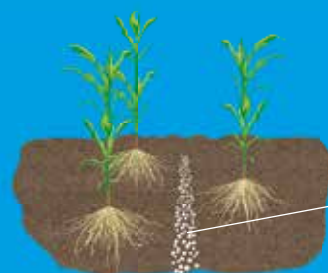
DeltaRow

elke maïsplant meer ruimte.



Centrale plaatsing kunstmest.

Door kunstmestplaatsing tussen de deelrijen met DeltaRow zorgt dit voor optimale bereikbaarheid van meststoffen voor de wortels van de plant.





Elektrisch maaibord van Zürn

Stroomkabels in plaats van tandwielen en riemschijven

De laatste jaren zijn de mogelijkheden van elektrische aandrijvingen enorm toegenomen. Sinds bepaalde trekker- en machinefabrikanten zich gericht hebben op het ontwikkelen van gezamenlijke oplossingen voor stroomopwekking op de trekker en elektromotoren op het werktuig is deze trend niet meer te stoppen. Bovendien zijn de elektrische componenten hoe langer hoe compacter geworden en kunnen ze hogere vermogens overbrengen. Niet alleen bij trekkers maar ook bij machines lopen er samenwerkingen tussen onderzoekers en het bedrijfsleven.

De Technische Universiteit van Dresden ontwikkelde samen met de firma Zürn een volledig elektrisch aangedreven maaibord voor een maaidorser. De uitgebreide bedieningsmogelijkheden bieden nieuwe kansen om de efficiëntie van de oogst te verbeteren. Wij ervoeren het 12 meter brede i-Flow maaibord in zijn testfase. Tekst: Wolfgang Rudolph en Peter Menten | Foto's: Carmen Rudolph

Niets laat vermoeden dat dit maaibord volledig elektrisch aangedreven is.



De linkerkant van het maaibord met de elektrische aandrijving voor de linker invoervijzel.



Aan de rechterkant van het elektrische maaibord zitten zowel de motoren voor de haspel en de rechter vijzel (elk 20 kW) als voor de rechter invoerband (0,75 kW). Links onder hangt de pomp voor de waterkoeling van de elektrische componenten.



Elk van de 8 invoerbanden van het elektrisch maaibord wordt via een aparte elektrische aandrijving, los van de andere maaibordelementen, aangedreven en gestuurd.

Op het eerste zicht was het een doodnormale maaidorser die over het tarweveld reed. En toch hing er spanning in de lucht. Dat hier iets aan de hand was, werd pas duidelijk toen de chauffeur het Zürn-maaibord aan zijn John Deere-maaidorser openvouwde. Opvallend aan dit maaibord is dat niet alle elementen zich tegelijk in beweging zetten. Geen riem die even slipt vooraleer volledig aan te grijpen, geen gesuis van hydraulische olie die stroomt. Allemaal een voor een komen de verschillende onderdelen in beweging. Eerst zetten de invoerbanden zich in beweging, vervolgens de rechter en aansluitend de linker vijzel. Daarna volgt de aandrijving van de messen, gevolgd door de haspel. Tijdens de opstart kijken de onderzoekers Steffen Wöbcke, wetenschapper aan de Technische Universiteit van Dresden en Rufin Biandu, ontwikkelingsingenieur bij de Firma Compact Dynamics, in de cabine geconcentreerd op het display van een laptop. Iedere keer als een onderdeel van het maaibord wordt ingeschakeld, klimt op de monitorgrafiek een curve. Als alle onderdelen van het maaibord lopen en het maaidorser kan beginnen, zijn de beide ingenieurs opgelucht. Voor de eerste keer wordt graan geoogst met een maaibord waarbij elektromotoren alle roterende functies apart aandrijven. 'Net zoals de verschillende functies van het maaibord kunnen worden aan- en uitgeschakeld, kunnen ze ook individueel aan de concrete oogstomstandigheden en gewassen worden aangepast via de elektronica.' Dat verklaren wetenschappers van de Technische Universiteit van Dresden die al jaren onderzoek uitvoeren naar elektrische aandrijvingen op landbouwmachines. Met de samenwerking van enkele partners uit de industrie, waaronder de firma Zürn, mondde dit onderzoek uit in het i-Flow-maaibord, dat op vlak van efficiëntie veel beter scoort dan een volledig mechanisch aangedreven versie. Het is bovendien mooi meegenomen dat dit maaibord nauwelijks geluid maakt.

Eenvoudiger, compacter en beter regelbaar

Experts zien in meer compacte en energie-efficiënte aandrijfconcepten voor maaiborden een oplossing om het machinevermogen beter te benutten. 'Precies dat bieden de elektromechanisch werkende aandrijfcomponenten,' aldus de onderzoekers. 'Vermogen overbrengen via een veelvoud van riemen en kettingen is duur, gecompliceerd en energievretend.

Datzelfde vermogen via een kabel overdragen is veel eenvoudiger, spaart ruimte en bovendien kan een stroomkabel meer kracht overbrengen.'

De opbouw van het elektrisch aangedreven maaibord

In het ontwikkelingsproject wordt de mechanische aandrijving van een 12 meter breed maaibord van Zürn vervangen door een elektrische versie. De linker en rechter invoervijzel, de messen, de acht invoerbanden en de hydraulische haspelaandrijving worden door in totaal 12 motoren vervangen. Deze zijn meestal daar gemonteerd waar het aandrijfvermogen direct nodig is. Aan beide kanten zitten de stopcontacten voor de eventuele aanbouw van zijmessen met een eigen geïntegreerde elektrische aandrijving voor de oogst van koolzaad.

De nodige stroom komt van drie generatoren van elk 20 kW die op het maaibord gemonteerd zijn. Deze worden via de aftakas aangedreven, net zoals bij een gewoon maaibord. Op de plaats waar de aftakas vroeger een aantal tandwielen en riemschijven aandreef, zitten nu drie generatoren. Dat maakt dat het maaibord volledig op zichzelf kan werken en aan eender welke maaidorser worden aangekoppeld. Het gelijkstroomnet tussen de generatoren en de motoren werkt op 58 Volt.

Dit valt nog onder laagspanning waardoor er bijvoorbeeld geen extra veiligheidsmaatregelen nodig zijn, zoals die bij hoogspanningssystemen verplicht zijn. Bovendien zijn er ook geen extra maatregelen nodig om elektromagnetische storing te vermijden. De koeling van de elektrische componenten gebeurt in een gesloten circuit op het maaibord.

Doordat de elektromotoren rechtstreeks op de draaiende bouwgroepen zijn gemonteerd en er geen riemen en kettingen meer nodig zijn, is er veel minder ruimte nodig aan de zijkanten van het maaibord. Doordat er links en rechts naast het maaibord geen brede rand is (vanwege de ruimte die aandrijfpoelies en tandwielen gewoonlijk innemen) wordt er minder gewas overreden. Bovendien is de maaidorser aan hindernissen en perceelranden gemakkelijker te manoeuvreren. De draaizin van een elektromotor is makkelijker om te keren, wat de mogelijkheid geeft om elk element afzonderlijk om te draaien als het tot verstoppingen in de gewasstroom komt. Zo wordt de stilstandtijd beperkt. Door het instellen van bovengrenzen aan het koppel van elke motor functioneert elk van de elektrische aandrijvingen als overlastbeveiliging.



Via de laptop kunnen de meetwaarden van de afzonderlijke componenten worden gevolgd.



Zicht op de elektrische mesaandrijving van het i-Flow-maaibord.



De acht aandrijvingen voor de invoerbanden worden ieder door een eigen elektronica aangestuurd.

Motoren dienen tegelijk als sensor

Elektrisch aangedreven maaiborden openen nog verdere mogelijkheden om het oogstproces te optimaliseren. Immers, door het meten van de spanning en stroomsterkte en daardoor koppel en toerental, komt er van elke roterende bouwgroep (invoerband, haspel, snijmesses ...) in realtime informatie over de actuele belasting ter beschikking. De elektromotoren dienen tegelijk als sensor. Via een intern CANBUS-systeem kunnen daaruit geautomatiseerde regelstrategieën voor elke aandrijving apart ontwikkeld worden. Een voorbeeld volgens onderzoeker Wöbcke: 'Bij een van onze meetritten hebben we met de linkerkant van het maaibord maar een breedte gemaaid. Aan de invoervijzel aan een kant merkten we bij het stroomverbruik een kleinere koppelbelasting.'

'Hierop kunnen dalingen van de gewasstroom direct als signaal geregistreerd worden en in een zelfregelende aandrijfsturing invloeden. Zo'n geautomatiseerd systeem zou in staat zijn om een opbouwende verstopping in de gewasstroom tijdig te detecteren en het aandrijfvermogen (stroomsterkte) te verminderen of zelfs stop te zetten. Dit helpt de chauffeur van de maaidorser te ontlasten op lange werkdagen. De daarbij verzamelde gegevens zouden bovendien in functie van het soort gewas kunnen worden opgeslagen en steeds ter beschikking staan voor het aansturen van een intelligente maaibordsturing. Een andere mogelijkheid is om de belasting van de messen en de dorstommel als indicator te gebruiken om de snelheid van de machine automatisch te regelen, zoals bij TIM (Tractor Implement Management). Bij dit laatste wordt de snelheid van de trekker geregeld door het werktuig erachter.

Overzicht van de verschillende elementen van het i-Flow elektrisch maaibord

	haspel	invoervijzel	mesaandrijving	invoerbanden
Traploze regelbaarheid van het toerental	bestaat	nog in trappen	gewenst	nog in trappen
Aparte omkeer	nu nog via een gemeenschappelijke aandrijving	nu nog via een gemeenschappelijke aandrijving	-	nu nog via een gemeenschappelijke aandrijving
Instelbare koppelbegrenzing	nu nog via een drukbegrenzingsventiel	nu nog via een mechanische slipkoppeling	gewenst	-
Toernetalsensoren	gewenst	gewenst	gewenst	-
Nieuwe functionaliteit	De regelbaarheid en terugkoppeling van het elektrische systeem maken de volgende opties mogelijk: belastingsmonitor, variabele instelling van het koppel, berekening van een debietsignaal voor de gewasstroom, toerentalregeling en omkering van de verschillende componenten van het maaibord.			



Bij de elektrische maaibordaanrijving blijft de aftakas nog altijd de koppeling tussen maaibord en maaidorser. Drie generatoren met een vermogen van totaal 60 kW zorgen voor de stroom voor het maaibord.



Boven de elektrische aandrijving voor de haspel zitten de reservoirs voor de waterkoeling van de elektrische componenten.



Achteraanzicht: in de plaats van een set tandwielen en riemschijven drijft de aftakas 3 generatoren voor de stroomvoorziening aan. ■



Uitdagende tijden vergen een nieuwe formule van efficiëntie en betrouwbaarheid.



M5001: de ultieme uitdager in de klasse 95-113 pk

Een ruime keuze met aangepaste toebehoren

- Soepele financiering
- Gratis demo
- Verlengde waarborg



Maternaco Group
www.maternaco.be

For Earth, For Life
Kubota

www.kubota-eu.com



Zaken doen zonder te adverteren is als knipogen naar een meisje in het donker: alleen jij weet wat je doet.

Stewart Henderson Britt, Amerikaans econoom

TractorPOWER
REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE

www.tractorpower.eu



Een trend naar meer capaciteit toont zich bij alle merken.

Trends bij spuitmachines

De techniek bij moderne spuitmachines blijft evolueren. Machines worden groter en er zijn enkele opvallende trends: meer milieuvriendelijke methodes om het toestel te reinigen, een betere geleiding van de spuitboom, een meer optimale techniek van de spuitdoppen en meer ergonomie voor de chauffeur. Met deze evolutie zorgen de fabrikanten ervoor dat één druppel spuitmiddel meer effect heeft dan datzelfde druppeltje pakweg 10 jaar geleden.

Tekst: Rudi Hunger en Peter Menten | Foto's: Rudi Hunger

Duurzame landbouw wil de productiviteit, het spaarzaam gebruik van grondstoffen en het milieu op één lijn krijgen. Behalve een goede vakkennis heeft de akkerbouwer ook nood aan degelijke techniek onder de vorm van machines en aansturing. Om een doorgedreven productiviteit te kunnen aanhouden heeft de landbouwer verschillende technologieën ter beschikking. Op het vlak van gewasbescherming komen de nieuwste ontwikkelingen in het vizier, zoals prognosemodellen, geoptimaliseerde spuitdoppen-techniek, mechanische gewasbeschermingstechniek, gps-sturing en zeker de opkomende drone- en robottechnologie.

Trend: slagkracht verhogen

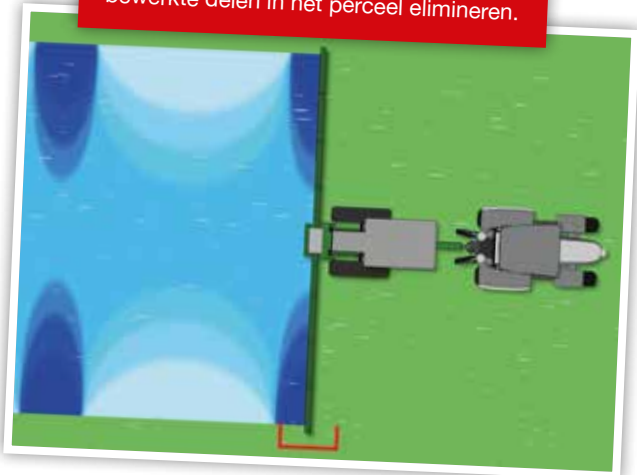
Omdat landbouwbedrijven steeds groter worden, de percelen verder verspreid en op grotere afstand van de hoeve liggen, neemt de inhoud van spuitmachines toe, zeker bij getrokken versies. De maximale inhoud ligt tegenwoordig makkelijk boven 10.000 liter. Als de bedrijfs grootte toeneemt, is een grotere inhoud voor de tank een eerste stap naar capaciteitsverhoging. Een eigen vulsysteem met mengstation op het bedrijf en wateraanvoer in het veld zijn de volgende stappen.

Trend: stabiliteit van de spuitboom verbeteren

Hardi maakt zijn spuitboom stabiel door deze uit te rusten met intelligente ultrasoonsensoren op de boom zelf en draaihoeksensoren op de middelste sectie. Dit zogenoemde 'AutoTerrain' systeem bepaalt permanent de positie van de spuitboom en voert de noodzakelijke correcties volautomatisch door. Omdat 'AutoTerrain' zowel bewegingen van de boom en gierbewegingen in de pendel registreert, kan het systeem proactief reageren.

Amazone combineert de actieve zwiepdemping 'SwingStop' met een hoogdynamische hoeveelheidsregeling aan iedere afzonderlijke spuitdop. De horizontale bewegingen (voor- en achterwaarts) van de spuitboom worden met dit SwingStop-systeem actief weggewerkt. Hiervoor meten versnellingsensoren in de spuitboom de relatieve horizontale beweging van de boom in verhouding tot de rijsnelheid van de spuit. Door middel van twee hydraulische cilinders in het middelste segment van de boom worden vibraties actief gedempt of geëlimineerd, waardoor de boom zich terug stabiliseert. In de extra-uitvoering SwingStop 'pro' berekenen sensoren onmiddellijk de relatieve snelheid van elke afzonderlijke spuitdop. Ze zetten deze in verhouding tot de rijsnelheid van de spuit en sturen ze daarmee de overeenkomstige uitgebrachte hoeveelheid spuitvloeistof variabel aan. Daarvoor zijn nieuwe doppen met een speciale pulsbreedte-frequentiemodulatie (PWF) nodig. Hierbij wordt de verhouding van gesloten tot open dop in een frequentiebereik van 0 tot 50 Hz veranderd. Dit hoogdynamisch schakelen van de ventielen maakt mogelijk dat ze in twee milliseconden kunnen worden geopend of gesloten. Hierdoor kan de uitgebrachte hoeveelheid spuitvloeistof traploos van 30 tot 100% variëren. Concreet gebeurt dan het volgende: als de spuitdop sneller beweegt dan de spuitmachine, wordt de openingstijd en daarmee de hoeveelheid kortstondig verhoogd. Als de dop trager is, blijft ze langer gesloten en wordt er dus minder spuitmiddel verdeeld. Daardoor kan de boer overal op het veld exact dezelfde hoeveelheid verdelen.

Met een stabilisatie van de spuitboombewegingen wil Amazone in de eerste plaats te veel of te weinig bewerkte delen in het perceel elimineren.



Trend: optimale spuitdoppentechniek

Tegenwoordig bieden alle fabrikanten driftarme doppen aan, die zowel op compacte als op lange inspuitsmondstukken kunnen worden gemonteerd. Om de ideale verstuiver uit te kiezen, kan de gebruiker uit een breed scala van goedgekeurde driftreducerende doppen kiezen. Naast de vermindering van drift mag ook de biologische werking niet worden verwaarloosd. Vooral wanneer de hoeveelheden water steeds sterker verminderd worden en/of de rijsnelheid verhoogd, krijgt de biologische werkzaamheid een grotere betekenis. Het is immers belangrijk dat elke druppel spuitmiddel voldoende in het gewas kan doordringen zonder af te lopen.

Het MultiSpray-systeem van Kuhn maakt het mogelijk om de spuitdoppen elektronisch uit te schakelen. Daarbij zijn er verschillende varianten, van de afzonderlijke dop tot de MultiSpray-Quattro-dop. Bij deze laatste kunnen alle doppen vanuit de cabine van de trekker geselecteerd en gecombineerd worden. Dit systeem kan ook in verband met applicatiekaarten werken. PLA S.A., een Argentijnse aanbieder van spuittechniek, heeft vorig jaar op de Agritechnica zijn nieuwe veldspuit Map3 Cuadupla voorgesteld. Door een bepaalde configuratie van het spuitsysteem is het mogelijk tot vier verschillende gewasbeschermingsmiddelen tegelijk en/of los van elkaar te verdelen. Er kunnen dus 23 mogelijke combinaties bereikt worden, die volledig vanuit de trekkercabine kunnen worden gestuurd.



Dit pneumatisch spuitdoppensysteem van Hardi maakt het de chauffeur mogelijk om snel tussen twee spuitdoppen te wisselen of ze tegelijk te gebruiken.

Trend: pulsbreedte gemoduleerde dopsturing

TeeJet lanceerde sinds kort de nieuwe doppensturing DynaJet Flex 7140. Deze maakt het mogelijk om in een breed bereik van rijsnelheid en uitgebrachte hoeveelheid een optimaal druppelspectrum te bereiken. Tot nog toe moest er bij de spuiten geregeld een 'compromis' gesloten worden bij de combinatie van rijsnelheid, gewenste hoeveelheid spuitvloeistof en optimale druk. Een mogelijke uitweg was het vaak wisselen van doppen, in de



hoop het gewenste rendement te bereiken door te spelen met de druppelgrootte. DynaJet Flex geeft de gebruiker nu meer mogelijkheden doordat de spuitdopventielen extreem snel kunnen openen en sluiten. In het kielzog van een verdere ontwikkeling werd de schakelfrequentie van de magneetventielen naar 20 Hertz verdubbeld en met alternerende schakeling de langs- en dwarsverdeling geoptimaliseerd. Lechler komt met een nieuw elektrisch afsluitventiel (EVS) op de markt. Het bestaat uit een eenheid met eenvoudige bekabeling en door de elektrische afzonderlijke schakeling van de doppen met EVS verhoogt de nauwkeurigheid, volgens de fabrikant. Met de nieuwe EVS kunnen de deelbreedtes vrij gedefinieerd worden. Zelfs deelbreedtes tot 25 cm zijn mogelijk. De schakelcycli bij het openen liggen op 300 ms. Aansluitend zorgt de ISOBUS-communicatiemogelijkheid ervoor dat deze EVS in bestaande gps-systemen kan worden geïntegreerd.

Berthoud rust zijn Vantage getrokken en Raptor gedragen spuiten uit met de 'Spraytronic'. Het hart van deze frequentie-doppensturing is een elektroventiel dat op elke spuitdop is aangebracht. In functie van de rijsnelheid bepaalt de spuitcomputer het spuitproces voor het elektroventiel. De verhouding tussen spuitbegin en -einde stelt zich aan de hand van de snelheid op een bepaalde spuitfrequentie in. Met de hulp van de 'Spraytronic' kan het debiet van een dop met 70% geregeld worden. Berthoud belooft een vergroting van het werkbereik van de doppen, zonder dat die laatste moeten worden uitgewisseld.

Trend: extra taken voor de spuitcomputer

Spuitcomputers nemen extra taken van de chauffeur over. Zo sturen ze de automatische deelbreedteschakeling en regelen ze

de uitgebrachte hoeveelheid in functie van de te behandelen oppervlakte en de voorziene hoeveelheid spuitmiddel. Bij gebruik van een manuele deelbreedteschakeling kan zelden volledig verhinderd worden dat sommige delen van het perceel nooit of soms dubbel behandeld worden. Vooral bij onregelmatig gevormde percelen werkt een automatische deelbreedteschakeling wezenlijk preciezer, waardoor dubbel bewerkte oppervlaktes meer dan gehalveerd worden. Bij automatische deelbreedteschakelingen kan een overlapping van 0 tot 100% met tussenwaarden gekozen worden.

Een gelijkmatige dwarsverdeling van het spuitmiddel is alleen mogelijk als de afstand tussen de spuitdop en het gewas constant is. Dit aspect wint bij toenemende werkbreedtes meer en meer aan belang. Voor een permanente meting en regeling van de afstand tussen gewas en spuitdop worden minstens 2 (bij grotere oppervlaktes 4 of 6) ultrasoonsensoren gebruikt. De computer vergelijkt de meetwaarden en stuurt bij afwijkingen de hydraulische cilinders van de spuitboom aan.

Verder bewaken en sturen spuitcomputers de spuitdoppenfuncties en de automatische reiniging van het binnenwerk. Als laatste wordt gewerkt aan een succesvolle reiniging van het spuitvloeiستofstelsysteem op het veld. De gekende 'binnenreiniging' die bij steeds meer toestellen in meerdere cycli gebeurt, verloopt zelden foutloos als ze manueel wordt bediend. Fabrikanten lossen dit op door elektrische ventielen in te bouwen die door de spuitcomputer doelgericht gestuurd worden en zo een automatisch reinigingsproces op gang brengen. Er bestaan verschillende systemen voor een automatische reiniging van het binnenwerk. Bij testen bleek dat alle gekende systemen onder de gedefinieerde grenswaarde van 0,2% restconcentratie zaten.

De werkzaamheid en oplosbaarheid van gewasbeschermings-



Het elektrische afsluitventiel van Lechler vormt een eenheid bestaande uit een ventiel, kabels en stekker en onderscheidt zich door een geringe stroomafname.



De Fluid Indicator meet de pH-waarde en de watertemperatuur en toont de gebruiker de resultaten op de monitor.



Deze doppensturing van TeeJet maakt het mogelijk om in een breed bereik van rijsnelheid en uitgebrachte hoeveelheid een optimaal druppelspectrum te bereiken.

middelen worden onder andere door de temperatuur en de pH-waarde van het water bepaald. Het Duitse Damman bouwt een meetsensor, de 'Fluid Indicator' in om beide parameters te bepalen. De waarden zijn af te lezen op de terminal bij het inspoelgedeelte. De gebruiker kan van daaruit reageren bij ongunstige pH- of temperatuurwaarden tijdens het vullen.

Trend: reiniging van de tank en de mengtrechter

Het reinigingssysteem Kir-o-Matic van Agrotop is een sensorgestuurde schakelautomatiek voor het continu reinigen van de binnenkant van de spuit. Door een nauwkeurige automatische bediening van de reinigingsdoppen wordt deze werking geoptimaliseerd en de reinigingstijd verkort. Bovendien wordt de verdunde spuitoplossing zo goed mogelijk benut. Dit ontlast de chauffeur en verhoogt de veiligheid door een professionele continue reiniging van de spuitmachine. Het aantal verstuivers bij een reinigingssysteem voor de binnenkant van de tank hangt van de vorm van de spuittank af en de 'golfbrekers' in de tank. Lechler produceert deze verstuivers in de groottes van 12, 25, 30 en 60 voor debieten van 5, 10, 12 en 25 liter per minuut bij 3 bar. Als richtwaarde geldt: het debiet van de reinigingsdoppen mag maximum 90% van de totale spuitdoppenuitstoot (alle spuitdoppen over de volledige werkbreedte) bedragen. Een combinatie van verschillende doppen zal het beste resultaat geven. Bij Dammanspuiten wordt de vulstandgerEGELDE binnenreiniging 'CID' automatisch opgestart als de vulstandsensOr meldt dat de tank leeg is. De binnenreiniging wordt gestopt als in de verswatertank een restinhoud van 100 liter overblijft. Daardoor

blijft er steeds voldoende zuiver water voor de buitenreiniging beschikbaar.

Lechler heeft sinds kort een verdere ontwikkeling van de mengtrechter voorgesteld. De 'CanCleaner 60' is een gelagerde rotatieve reiniger met vlakstraalverstuivers. Twee zij- en één opwaarts gerichte vlakstraal reinigen de tank in een bereik van 300°. Door de aanduiding in een gele kleur is de verstuivergrootte voor de gebruiker in een oogopslag herkenbaar. Kenmerken van het tankje: debiet: 20,4 liter per minuut bij 2 bar, spuithoek: 35°, materiaal: thermoplast polyoxymethyleen. (POM) ■

Samenvatting

Chemische gewasbescherming is een thema dat volop in de aandacht staat. Dat is begrijpelijk omdat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen deel uitmaakt van de discussie rond milieu en gezondheid. Deze situatie is ook te danken aan het feit dat er geen enkele andere machinetak technisch op zo'n hoog niveau staat als de gewasbeschermingstechniek. Daarom zien we ook een trend naar duidelijke en heldere tekeningen en symbolen, nog preciezer toepassingen en meer intelligente systemen. ■



Fabrikanten geven meer aandacht aan een continue reiniging van de tank en de voorvulbak.



UW OPLEIDING IS ONZE ZORG
WWW.PCLT.BE

100% PRAKTIJK GARANTIE

Een greep uit ons aanbod:

- FYTOLICENTIE
- STARTERSCURSUSSEN
- VERREIKER
- TECHNIEKER LANDBOUWMECHANISATIE
- GRAAFMACHINE
- GPS
- KETTINGZAAG ECS1 + 2
- ELEKTRONICA
- ISOBUS-CANBUS

PCLT
praktijkopleidingen op maat

ZUIDSTRAAT 25
B-8800 ROESELARE
TEL. 051 24 58 84
INFO@PCLT.BE

Vraag uw korting of subsidie-mogelijkheid!



Zip-Drill: zaaien in stoppel en graszode

Maïs op stoppeland of in graszode zaaien, wordt nu nog makkelijker en preciezer met de Zip-Drill, een uitvinding van de Fransman Thierry Stokkermans.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Thierry Stokkermans

In het kader van de conserverende bodembewerking begon de in Nederland wonende Fransman aan zijn project. Zo'n 2,5 jaar ontwikkeling en 5 prototypes later zag de Zip-Drill het licht. De Zip-Drill is een ombouwpakket voor bestaande precisiezaaimachines zoals de Monosem NG+3, NG+4 en NX de Max Emerge van John Deere. Volgens Thierry Stokkermans kan de ombouwkit ook voor andere merken geleverd worden en kan het systeem zelfs voor bieten- en koolzaadzaai worden gebruikt.

Het principe is als volgt: Op de zaaimachine wordt per element een schijf gemonteerd die een smalle verticale sleuf in de grond snijdt. Daarna volgt een t-vormig zaaikouter die een horizontale sleuf in de bodem maakt. In het midden van het kouter wordt het zaad afgelegd. Tegelijkertijd tilt het kouter twee strepen grond aan beide zijden op en injecteert daar de vloeibare kunstmest in een hoek van 45 graden achter het zaad. Aan beide zijden van het kouter zit een wiel dat de grond of zode op zijn plaats houdt. Achter het kouter komen dan twee wielen in V-vorm geplaatst, die de gemaakte sleuf weer aandrukken.

Zip-Drill zorgt ervoor dat de structuur van de bodem zo weinig mogelijk wordt aangetast en dat de vochthuishouding in de bodem zo minimaal mogelijk wordt verstoord.

Ondertussen worden er in een bewerking vloeibare meststoffen toegediend. Het beeld na de bewerking is dat van een graszode die opgetild wordt en waar het zaaikouter het zaadje mooi tussenin aflegt. ■



Het zaaikouter van opzij gezien, met zicht op de draagwielen.



De snijdisc die de zode opensnijdt met daarachter het zaaikouter.



Het zaaikouter van bovenaf gezien.



Huesker ontwikkelt

Flexcover mestzak voor gebruik in kipper



Het verhaal achter de Huesker Flexcover Combi ontstond uit het idee dat een landbouwkipper die tijdens het drijfmestseizoen werkloos op het erf staat, rendabel kan worden gemaakt in mesttransport.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Fabrikant

Het geheel bestaat uit een mestzak op maat van de kipper en is voorzien van een pompmodule. Huesker in het

Duitse Gesher toonde deze unit in de praktijk op een 31-kuubs Krampe Big Body 500-drieasser met een 26 mestzak van 26.000 liter. Om de mestzak te kunnen leggen moet eerst de achterklep gedemonteerd worden. Vervolgens wordt de mestzak uitgerold en aan de voorzijde met haken vastgezet. Met een heftruck of wiellader kan de pompunit dan worden ingehangen en vastgezet. De pompunit neemt ongeveer een halve meter binnenruimte in. Een geoefende monteur heeft hier 25 minuten voor nodig. De mestpomp wordt aangedreven met de hydrauliek van de trekker en hiervoor zijn vooraf hydrauliekaansluitingen

aangebracht. Het geheel is voorzien van een overdrukbeveiliging. Voor het lossen wordt de kipper een kleine tien graden gekipt. Na het uitrijden zou er nog circa vijftig liter mest in de zak achterblijven. Tijdens het transport beweegt de mest wel en bij het remmen zie je de voorkant van de zak wat omhoog komen; iets wat volgens de fabrikant de levensduur niet nadelig beïnvloedt. De mestzak wordt door Huesker op maat gemaakt; de klant kan het type en grootte zelf kiezen. De zak kan zelfs rechtstreeks met de uitrijdcombinatie worden leeggezogen. De gehele set weegt iets meer dan 700 kilogram en kost ongeveer 25.000 euro. ■



Een geoefende monteur kan het geheel op 25 minuten startklaar maken.



De mestzak wordt met haken vergrendeld aan de binnenkant van de kipper.



De mestzak kan ook worden leeggemaakt met de uitrijdcombinatie.



De gehele set weegt iets meer dan 700 kg en kost ongeveer 25.000 euro.



Meer vracht meenemen: zijwaarts kippen



De Trans-Cap in zijkip-uitvoering bestaat in een versie van 16 en 18 ton.

Meer volume transporteren zonder het toelaatbare gewicht per as te overschrijden, kan door twee aanhangwagen-kippers achter elkaar te koppelen. Het probleem om vlot te kunnen werken, is echter dat bij een standaardkipper de tweede moet worden afgekoppeld om de vracht van de eerste te kunnen lossen. 'Dat kan opgelost worden', dachten ze bij Joskin en Veenhuis; beide constructeurs bouwden een zijkipper. Door de eerste zijwaarts te laten kippen, kan de tweede in de sleep blijven hangen en krijgen we een transportcombinatie die rendement kan maken.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Fabrikanten

Joskin bracht met de zijkipversie van de Trans-Cap-kipper een eerste oplossing op de markt; Veenhuis bouwde een kippercombinatie waarbij de eerste wagen zijwaarts kan kippen. De tweede kipt achterwaarts.

Joskin

De Trans-Cap kan naar wens van de klant naar één of zelfs twee zijden kippen. De constructie is zo gebouwd dat de gebruiker altijd achterwaarts kan blijven werken. Het geheim van de nieuwe constructie zit in een aangepast draagframe waarbij er niet alleen scharnieren aan de achterzijde zitten maar ook aan de zijkant. Via een hydraulisch mechanisch systeem kan de kipper worden geswitched waarbij de scharnierpennen in- en uitschuiven. Het kippen gebeurt met dezelfde cilinder die daarvoor scharnierend is gemonteerd. Staat de kipper in de zijwaarts lossende stand, dan wordt de uitslag van de kipcilinder automatisch begrensd.

Voor het zijwaarts lossen zijn er twee scharnierende zijschotten die naast de middenbalk hangen. Voor de montage van de scharnieren is er een extra balk in de zijwand aangebracht. De schotten zijn 60 cm hoog en kunnen vanuit de cabine worden vergrendeld. Joskin biedt deze zijkip-optie aan op de Trans-Cap 6000/20BC150 en de 6500/22BC150. Deze hebben een maximum laadvermogen van respectievelijk 16 en 18 ton.

Jan Veenhuis

Een ander verhaal is dat van Jan Veenhuis die voor een klant in Amerika een kippercombinatie heeft gebouwd die in één werkgang 94 m³ mais kan vervoeren. Om dat te realiseren heeft Veenhuis een zijlossende kipper gebouwd op basis van het standaard onderstel. Voor ons land is de combinatie te groot: de twee kippers samen hebben een lengte van 18,5 meter en meten 3,15 meter aan de buitenkant.



FENDT



De nieuwe Fendt 200 Vario

Ware grootheid. Altijd en overal. Met automatische omkeerventilator en voorzien voor een TIM-Guidance spoorgeleidingssysteem biedt de Fendt 200 Vario geweldig veel comfort en is hij enorm efficiënt in grasland en op akkerland. Dankzij de elektrische kruishendel voor de frontlader en het VarioActive snelstuursysteem is hij ook perfect geschikt voor het werk op de boerderij.

HHagri
HILAIRE VAN DER HAEGHE

De zijlossende kipper heeft een zijwand die in twee delen openklapt. Het onderste deel klapt naar beneden en dient zo als verbrede bodemplaat om de maïs buiten de wielen te laten vallen. Het bovenste deel, inclusief opzetschot, klapt naar boven. Het lossen gaat bijzonder snel, want als de maïs gaat schuiven, valt die er in één keer als een blok uit. Beide wagens kippen tegelijkertijd zonder dat extra olie nodig is. De trekker blijkt voldoende capaciteit te hebben om ze tegelijk omhoog te brengen. Het voordeel van de zijlossende wagen is dat deze weinig olie nodig heeft omdat de cilinder veel compacter is en deze niet zo hoog moet gaan. ■

Bij de Veenhuis klapt het onderste deel naar beneden en dient zo als verbrede bodemplaat om de maïs buiten de wielen te laten vallen.



Niet voor de West-Europese wegen: de twee Veenhuiskippers samen hebben een lengte van 18,5 meter en meten 3,15 meter aan de buitenkant.



Deze combinatie kan ook zijwaarts kippen dankzij een hydraulisch mechanisch systeem dat de scharnierpenen in- en uitschuift.



Kuhn bandhark

Kuhn bracht enkele jaren geleden een bandhark op de markt. Het principe bestond uit een pick-up die het gras oppikt en een transportband die het gewas verplaatst en in een zwad aflegt. Nu fabrikanten van groenvoedermachines dit idee weer oppikken en in een verfijndere vorm op de markt brengen, is Kuhn weer van de partij. Met de Merge Maxx werd vorig jaar voor het eerst proefgedraaid.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Cumela

Machine uit twee delen

De bandhark bestaat uit twee delen van een pick-up met daarachter een transportband. Elk element is 3,70 meter breed en dat geeft de mogelijkheid om het gras over een breedte van maximaal 9,50 meter bij elkaar te brengen. Dat komt overeen met 2 x 3,7 meter werkbreedte + de breedte van het zwad. Door van twee kanten het gras op 1 zwad te draaien, kan er over een breedte van bijna 20 meter gras worden verzameld. Dat kan nóg breder door het zwad telkens op te pakken en zo naar één kant te verplaatsen. Heen en weer rijden is ook een optie omdat de band naar beide kanten kan draaien. Een mogelijkheid die volgens Kuhn aantrekkelijk kan zijn wanneer er een licht gewas staat. Het is ook mogelijk om bij een zwaar gewas te kiezen voor middenafleg. De

banden worden dan hydraulisch naar buiten bewogen en in het midden ontstaat dan een zwad met een breedte van 0,5 tot 1,30 meter.

De band loopt op glijsloten wat betekent dat de ondergrond wel vlak moet zijn om een hoge werksnelheid te halen. Tijdens de demo op een hobbelig terrein in Frankrijk bleek dat te hard rijden de mooie werking teniet doet. Door het hobbelen werkt de pick-up onvoldoende. Als de snelheid is aangepast aan de ondergrond is de opname van het gras heel goed. Op de mooi vlakke percelen zijn volgens Kuhn een hoge snelheden van 15 tot 20 km per uur mogelijk. Daarmee zou de capaciteit vergelijkbaar zijn met deze van een cirkelhark met vier elementen. De kostprijs zit met 70.000 euro eveneens in de buurt van een hark met 4 rotoren. ■



De bandhark bestaat uit twee delen van een pick-up.



De Merge Maxx geeft de mogelijkheid om het gras over een breedte van maximaal 9,50 meter bij elkaar te brengen.



De band loopt op glijsloten.

30,5 meter brede zaaimachine uit Canada

De Canadese fabrikant Bourgault stelde een 30,5 meter brede Paralink 3420-zaaimachine voor. Deze machine is opgebouwd uit verschillende elementen. Ze heeft een aparte tankwagen voor zaad en kunstmest. Ze is uitgerust met een spectaculair opvouwmechanisme. Dankzij dit systeem is de machine op de weg nog maar (!) 5,4 meter breed. In transportstand meet ze slechts 5 meter hoog. De machine in- en uitvouwen neemt een kleine 4 minuten in beslag. Tijdens het transport rijdt de machine als een wagentje op veertien wielen achter de trekker aan. Om problemen in krappe bochten te voorkomen, sturen de wielen mee. Op het land worden de zaai-elementen aan beide kanten uitgeklapt. Vervolgens rijdt je met de trekker achteruit, waardoor de vleugels dwars op de rijrichting komen te staan.



Amazone heeft zijn kunstmeststrooier aangepast voor gebruik in de fronthef.

Amazone heeft zijn kunstmeststrooier aangepast voor gebruik in de fronthef. Dit geeft de mogelijkheid om in één werkgang twee soorten kunstmest te strooien, waarbij de strooier perfect is afgestemd op de gebruikte kunstmest.

Speciaal voor het gebruik in de fronthef heeft Amazone de bediening van de kunstmeststrooier aangepast. Daardoor wordt de hele besturing automatisch omgekeerd uitgevoerd. Met deze software blijft het ook mogelijk om het kant-, grens- en greppelstrooien te blijven gebruiken. Ook het optimale schakelpunt voor SwitchPoint voor Section Control wordt in spiegelbeeld ingesteld. Bij een strooier in frontaanbouw wordt het strooibeeld voor de machine geplaatst, zodat het schakelpunt ver voor de strooier komt te liggen. Het gebruik van de kunstmeststrooier in frontaanbouw moet in het wegverkeer aan de wettelijke eisen voldoen. Daartoe behoren vooral de verlichtingseisen. Amazone levert hiervoor een eigen verlichtingsset met witte breedtelichten en extra koplampen.



meer nieuws op
www.tractorpower.eu

TractorPOWER
REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE

Monitoringsysteem voor levensduur van olie

Hitachi heeft een systeem ontwikkeld om zowel motor als hydrauliekolie continu te kunnen monitoren. Dit betekent dat gebruikers olie pas hoeven te ververset als deze te veel vervuild is. Ook storingen kunnen daardoor eerder aan het licht komen.

Het nieuwe systeem van Hitachi werkt met een sensor in de oliestroom die continu de olie meet. Deze gegevens worden dagelijks via Consite, het systeem voor monitoring op afstand van Hitachi, naar de centrale computer gestuurd. Hier worden ze door de computer geanalyseerd. Als de kwaliteit van de olie verslechtert of als blijkt dat de olie vervuild is, gaat er een bericht naar de dealer. Die kan dan in overleg met de klant bekijken wat er moet gebeuren. Bijvoorbeeld: een oliemonster nemen voor een nadere analyse in het laboratorium. Daar kan een complete analyse dan uitwijzen wat er precies aan de hand is. Bij vervuiling kan de dealer dan vaststellen wat het defect is en dit herstellen voor er schade is of zelfs stilstand. Met het systeem wil Hitachi

de onderhoudskosten verlagen doordat olie pas wordt vervangen als het werkelijk verouderd is. Treedt vervuiling op, dan kan snel worden ingegrepen zodat stilstand wordt voorkomen.



Veilige oplossing voor verplaatsen van rijplaten

Loonbedrijf Van der Flier in het Nederlandse Winschoten heeft een veilige oplossing voor het verplaatsen van rijplaten ontwikkeld. De VDF Safety Clamp is een hydraulisch systeem dat de rijplaat vastklemt op de palletvork.

Inmiddels is er vanuit de hele wereld vraag naar. Van der Flier verkoopt de VDF Safety Clamp daarom nu als complete set. De Safety Clamp is een hydraulisch systeem dat de rijplaat vastklemt op de palletvork. Het systeem is CE-gekeurd en voldoet aan alle veiligheidscriteria. De kracht zit in de eenvoud van het product. Er is een cilinder aan de opstaande kant van de vork gemonteerd. Onder de cilinder zit een rubber. Door de cilinder met het rubber op de rijplaat te klemmen, wordt de rijplaat geborgd tussen de cilinder en de palletvork. De VDF Safety Clamp bestaat uit een palletframe met een hydraulische klem waarmee de rijplaat aan de palletvork wordt geklemd. Het systeem is te monteren op bestaande machines, zoals een heftruck of graafmachine. Prijskaartje voor het systeem begint vanaf 4.200 euro.



Veegborstel voor op mobiele graafmachine

Een werkje dat iedere aannemer kent: na het werk even de veegborstel aanpikken aan de mobiele graafmachine om schoon werk te leveren of de boel netjes achter te laten. Of wat kabel- en leidingwerk schoon te vegen of lastige goten, randen en dergelijke te ontdoen van grond.

Voor die job ontwikkelde Steelwrist een nieuwe lijn veeghulpstukken. Steelwrist komt met drie werkbreedtes (1,00, 1,50 en 2,00 meter), allemaal met dubbele directe aandrijving via hydromotoren. Er zijn twee varianten leverbaar: één met de traditionele ronde borstel (BeeLine) en een cartridgeversie om de borstels gemakkelijk en snel te kunnen verwisselen. Er zijn diverse hulpstukken om de bezems passend te krijgen op diverse snelwisselsystemen (Symmetric SQ, Auto Connection, Lehnhoff-type en Verachtert-type).



9340 TTV WARRIOR.
MACHTIGER DAN
UW ZWAARSTE KLUS.


Bezoek ons op
www.deutz-fahr.com




Gelimiteerde oplage, ongelimiteerde prestaties.

De DEUTZ-FAHR WARRIOR is voor landbouwers en loonwerkers met de hoogste eisen ontworpen. Voor individualisten die hun superioriteit willen tonen. De 9340 TTV (336 pk/247 kW) is de sterkste WARRIOR (strijder) aller tijden. Een ultramoderne, intelligente trekker uit de hoogste pk-classes, met excellent cabinecomfort, toonaangevende Precisie Landbouwsystemen, Deutz-motor met modernste techniek aangaande de beperking van de uitlaatgas-emissie, traploze TTV transmissie 60 km/u ECO, nieuwe voorasvering, schijfremmen op vooras, 12.000 kg hefkracht, elektrisch bedienbare motorkap en een adembenemend design. Het maakt het tot een WARRIOR door de briljant zwarte lak, WARRIOR aanduidingen, WARRIOR LED lichtpakket, WARRIOR comfortstoel, Climatronic en bodemmat. Daarmee kunt u elke klus aan.

Voor meer informatie kunt u zich wenden tot deutz-fahr.com

In samenwerking met  SDF Financial Services

DEUTZ-FAHR is een merk van  SDF





Erfrecht eindelijk aangepast: wat verandert er? (deel 2)

In onze vorige bijdrage hadden we het al over een paar aanpassingen die er recent gebeurden aan ons Erfrecht. We hadden het namelijk over de ingekorte reserve voor de kinderen, de afschaffing van de reserve van de ouders en nog een paar andere principes die wijzigden. In dit tweede deel geven we een overzicht van de overige aanpassingen.

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

De 'inkorting' en 'inbreng' in waarde

Indien blijkt dat de reserve van de reservataire erfgenamen aangetast is en er dus teveel werd weggeschonken, zal er moeten overgegaan worden tot een zogenaamde 'inkorting'. Dat betekent dat de reserve van de reservataire erfgenamen aangevuld moet worden.

'Inbreng' betekent dat de erfgenaam al wat hij reeds eerder van de erflater (de overledene) heeft gekregen bij schenking of testament, terug in de nalatenschap moet inbrengen. Concreet: dat elke wettige erfgenaam gehouden kan zijn tot de inbreng van het goed dat hij eerder van de overledene had gekregen.

Waarom deze inbreng? Omdat de inbreng berust op een gevoel van gelijke verdeling tussen alle erfgenamen. De wetgever wil dat alle erfgenamen een gelijk deel krijgen uit de nalatenschap van de overledene.

Bijvoorbeeld: Jan heeft 2 kinderen en een nalatenschap van € 12.000. Het ene kind had eerder al € 5.000 ontvangen. Indien men nu de nalatenschap van € 12.000 in twee verdeelt, heeft elk kind recht op € 6.000. Maar het ene kind heeft al € 5.000 ontvangen. Dit wilde de wetgever wegwerken, zodat dit concreet betekent dat er fictief € 5.000 bij de nalatenschap wordt toegevoegd (€ 17.000). Elk kind heeft dan recht op € 8.500. Het ene kind ontving al € 5.000 en heeft nu dus nog recht op € 3.500. Het andere kind krijgt de resterende € 8.500.

- **Vroeger:** Het probleem dat zich bij deze inkorting voordeed, zat in het feit dat een inkorting in **natura** moest gebeuren.

Bijvoorbeeld: Jan heeft 2 kinderen en schenkt aan één van hen een woning. Later blijkt dat deze schenking ervoor gezorgd heeft dat de reserve van het andere kind aangetast is en er moet overgegaan worden tot het inbrengen van de geschonken woning. Deze woning wordt dan bijgevoegd in de massa van de goederen die onder de kinderen moeten verdeeld worden. Het kind dat deze woning kreeg, moest dat onder de oude regels doen in natura, dus hij moest de woning zelf terug inbrengen.

- **Nu:** Omdat een dergelijke toestand tot heel wat problemen aanleiding kon geven (het kind dat de woning kreeg was eigenlijk nooit zeker ze te mogen houden), heeft de wetgever ingegrepen. Nu stelt de nieuwe wetgeving dat in zo'n omstandigheden de inbreng in **waarde** mag gebeuren. Dit houdt in dat de waarde van de woning zal bepaald worden en dat dit bedrag dan in de fictieve massa wordt gebracht om na te gaan of de reserve werd

aangetast. Dit biedt dus een zekerheid aan het kind dat de woning kreeg: hij/zij mag ze houden.

Opgepast: ook wat betreft de datum voor de waardebepaling van zowel roerende als onroerende geschonken goederen, was er een probleem. Werd er bijvoorbeeld een som geld geschonken, dan werd hiervoor de waarde bepaald op de dag van de schenking. Bij het schenken van een onroerend goed (bijvoorbeeld een woning), werd de waarde hiervan bepaald op de dag van het overlijden van de schenker. Deze twee data konden in de praktijk voor heel wat verschil zorgen: daarom werd ook dit aangepast. Sinds de nieuwe wet gebeurt de waardebepaling op de dag van de schenking en wordt dit bedrag geïndexeerd tot op de dag van het overlijden van de schenker.

De 'Erfovereenkomsten'

- **Vroeger:** Het was voorheen niet mogelijk om tussen familieleden onderling overeenkomsten te maken met betrekking tot nalatenschappen die nog niet opengevallen waren.

- **Nu:** Dit is misschien wel de meeste belangrijke verandering binnen ons Erfrecht. Wat is er mooier dan ouders die met hun kinderen rond de tafel gaan zitten en samen tot een overeenkomst komen waarin ieder van hen zich kan vinden?

In de dagdagelijkse praktijk stellen we vast dat heel wat problemen ontstaan bij het overlijden van een ouder. De kinderen komen vaak niet overeen, men wil wel uit onverdeeldheid treden maar de kinderen slagen er niet in om tot een akkoord te komen. Ten einde raad wordt dan dikwijls een gerechtelijke verdeling opgestart, wat het voor iedereen nog moeilijker maakt.

Voortaan hoeft dit niet meer. Ouders kunnen met hun kinderen rond de tafel gaan zitten en een 'erfovereenkomst' opmaken. Het gaat hier dus om afspraken rond een erfenis die nog niet opengevallen is. Zo bestaat bijvoorbeeld de mogelijkheid dat ouders al wat ze tijdens hun leven reeds aan hun kinderen hebben geschonken, bekijken en bepalen of één kind misschien te weinig of te veel gekregen heeft. De ouders kunnen dit alles samen met hun kinderen vergelijken en daarna een erfovereenkomst ondertekenen.

Door het tot stand komen van dergelijke erfovereenkomsten hoopt men op minder conflicten ten tijde van het overlijden van een ouder.

Opgepast: een dergelijke erfovereenkomst moet verplicht bij de notaris tot stand gebracht worden omdat ze vaak een grote invloed hebben op de nalatenschap. Het is dan ook aan de notaris om de ouders en kinderen die hiermee bij hem terecht komen, te begeleiden en te adviseren. ■



Voor telefonisch juridisch advies:
bel 0902/12014 (€ 1,00/min)

Persoonlijk advies enkel na afspraak:
via tel 013/46 16 24

MAXXUM
VANAF
0,5%
VOOR 36 MAANDEN

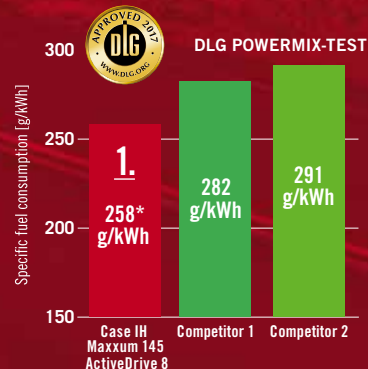


HAD JE DEZE AL GEZIEN?

DE NIEUWE MAXXUM ACTIVE DRIVE 8, NIET ALLEEN ZUINIG*
MAAR OOK AAN INTERESSANTE VOORWAARDEN**

*Officieel de zuinigste in de DLG Powermix-Test 2017

**Vanaf 0,5% voor 36 maanden



NEW HOLLAND PRECISIELANDBOUW DE EXPERT IN ONS DOMEIN, PRECISIE OP DAT VAN U.



BIJ AANKOOP VAN EEN T6 AUTO COMMAND™ OF T7 TRACTOR AF FABRIEK
**VOLLEDIG UITGERUST RTK PAKKET
VOOR €9.000* ZONDER BIJKOMENDE KOSTEN**

*Op basis van IntelliView™ IV monitor (enkel op nieuwe bestellingen).

- **Geen overlapping:** tot op 1 à 2 cm nauwkeurig werken, dag en nacht
- **Betrouwbaar:** de hoogste signaalzekerheid
- **Overall bereik:** landelijke dekking over heel België en Nederland
- **Minder stress:** comfortabel rijden met een GPS-geleidingssysteem
- **Kostenbesparend:** minder brandstof, efficiënter zaaien en sproeien