



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





Voorwoord	De toekomst hangt af van wat je nu aan het doen bent.	5
 Akkerbouw	Aardappelen telen op zandgrond.	6
 Veehouder	De familie Burggraeve uit Oostende kweekt witblauw voor eigen slagerij.	14
 Techniek	Precisiespecialist over de merken heen.	18
Mensen achter machines	De Seizoenshuur: vers van het veld op uw bord.	24
 Loonwerk	Werkkwaliteit en service krijgen voorrang bij Daniel en Yann Meulemeester in Lens.	28
 Dealer	Arnould Agri in Offagne specialiseert zich in trekkers en knikladers.	31
 Techniek	Maak van de grasoogst een topper!	34
 I love my agrojob	BS-Repair uit Opwijk in Vlaams-Brabant.	45
 Recht	Bemesting bij seizoenpachten: opletten!	46



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
Leleu Group, Merchtem
info@leleu.be

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
10.250 exemplaren in het Nederlands
en het Frans.



Belgian jury member

KIES UW EIGEN 6-SERIE EN BESPAAR DUIZENDEN EURO'S.



KIES UW TREKKER HIER:

Agrotron 6155.4

- DEUTZ 4 cil. 156 pk max.
- 30/15 6 traps powershift
- 420/85R28 520/85R38 banden
- Maxivision cabine met airconditioning
- hydraulische installatie 84 + 42 l/min

netto prijs vanaf
€ 64.900 excl. BTW

Agrotron 6165

- DEUTZ 6 cil. 164 pk max.
- 30/15 6 traps powershift
- 420/85R28 520/85R38 banden
- Maxivision cabine met airconditioning
- hydraulische installatie 84 + 42 l/min.

netto prijs vanaf
€ 74.000,00 excl. BTW

Agrotron 6185

- DEUTZ 6 cil. 188 pk max.
- 30/15 6 traps powershift
- 540/65R28, 650/65R38 banden
- Maxivision cabine met airconditioning
- Load Sensing pomp 120 l/min + 42 l/min

netto prijs vanaf
€ 82.750,00 excl. BTW

Agrotron 6215

- DEUTZ 6 cil. 226 pk max.
- 30/15 6 traps powershift
- 540/65R28, 650/65R38 banden
- Maxivision cabine met airconditioning
- Load Sensing pomp 120 l/min + 42 l/min

netto prijs vanaf
€ 91.500,00 excl. BTW

Kijk voor de speciaal geprijsde actiepakketten op www.deutz-fahr.com

Naast de standaard uitvoeringen bieden wij u speciaal netto geprijsde actiepakketten. Kijk hiervoor op www.deutz-fahr.com
Farm-pakket met o.a. geveerde vooras, mech. cabinevering etc.

Eco-pakket met o.a. Farm pakket + Automatisch RCshift transmissie etc.

Eco Deluxe-pakket met o.a. Eco-pakket + elektrische hulpventielen en armleuningbediening etc.

Profi-pakket met o.a. Eco Deluxe-pakket + traploze transmissie etc.

Kijk op www.deutz-fahr.com voor uitgebreide informatie omtrent de actiepakketten of informeer bij uw dealer.
Financiering vanaf 0% met looptijd van 48 maanden*

actie is geldig tot en met 31 juli 2019

*mits goedkeuring
SDF Financial services 

DEUTZ-FAHR is een merk van 



Waarheid van het seizoen

*'De toekomst hangt af van
wat je nu aan het doen bent.'*

Mahatma Gandhi, Indiaas politicus 1869-1948



De toekomst hangt af van wat je nu aan het doen bent

Als we de verhalen nalezen die we in deze TractorPower optekenden, dan hebben de geïnterviewden de stenen voor hun toekomst gelegd door in het verleden of nu actie te ondernemen. Akkerbouwer Van Den Borne uit Reusel is door de schaarste aan grond de richting van de precisielandbouw uitgegaan en is er zo in geslaagd om de opbrengst per hectare drastisch te verhogen. Bij Slagerij Burggraave uit Oostende begonnen ze zelf vee te kweken om in hun eigen slagerij te verwerken, de omgekeerde beweging dus. Die beslissing maakt dat ze een trouw cliënteel hebben kunnen opbouwen, en dat legt hen nu geen windeieren. Loonwerker Meulemeester uit Lens bouwde in de jaren '80 bietenoprapers en andere machines. Die constructieactiviteit is stilgevallen, maar is er indirect de aanleiding toe geweest dat zij ondertussen regionaal verdeler van de aardappelrooitechniek dat het bedrijf Grimme is geworden. Albert Arnould uit Offagne heeft jaren in een mechanisatiebedrijf gewerkt tot hij de kans kreeg om het over te nemen. Ondertussen is hij zaakvoerder van zijn eigen bedrijf en specialiseert hij zich in de verkoop van tractoren en knikladers. In Schellebelle kiezen Jeroen en Delfien ervoor om vlees, groenten en fruit die op de eigen boerderij worden geproduceerd zelf aan de man te brengen en de toegevoegde waarde in eigen hand te houden. En in een tweede deel staan we stil bij de huidige stand van zaken in de precisielandbouw en gaan we kijken hoe we onze machines voor de groenvoederteelt optimaal kunnen afstellen.

De redactie

Toegevoegde waarde in eigen huis houden

'In 2012 hebben we in Serskamp bij Wetteren een boomkwekerij verdergezet. Niet zozeer omdat we geloofden in de teelt van fruitbomen en haagplanten, maar omdat dat voor de bank een plan was dat 'haalbaar' leek. Aardbeien, asperges en schapen kweken was volgens de mensen van de bank niet rendabel.'

'We voeren één variëteit aardbeien waarbij we de aanplant spreiden en dus niet alle planten tegelijk dragen. Op die manier maken we het seizoen zo lang mogelijk en kunnen we met z'n tweeën onze 50 are aardbeien zelf plukken. Aardbeien plukken is een vak op zich en echt niet voor iedereen weggelegd.'

'We merken dat de verkoop van vlees en groenten elkaar mooi aanvullen. Door het feit dat we beide samen aanbieden, hebben klanten redenen genoeg om hier hun inkopen te doen. En wij zien dat mensen terugkeren of zelfs doorverwezen worden door bestaande klanten.'

'Doordat we zelf onze prijs kunnen bepalen en rechtstreeks aan de eindklant verkopen, varen zowel de klant als wij er wel bij. De toegevoegde waarde wordt in eigen huis gehouden, er zijn geen lange transportafstanden en de klant ziet wat hij koopt. Op deze manier is het 'kleinschalig' kweken van dieren wel nog rendabel.'



**Jeroen Hemelings en
Delfien Vereecken,
zaakvoerders van
De Seizoenschuur in
Schellebelle**



De basis van de zandbodem bij VDB:
een bodemscanner geeft een beeld van het vochthoudend vermogen.

Aardappelen telen op zandgrond

Er waren tijden dat aardappelen op de juiste bodem moesten worden geteeld. Zandleem was ideaal. De zware bodems waren zeer moeilijk omdat het aanaarden en vooral het rooien niet gemakkelijk was. De lichte gronden lieten zich daarentegen heel gemakkelijk bewerken, maar hier kreeg de vrucht al snel vocht te kort, wat dan resulteerde in een opbrengstdaling en doorwas.

Tekst: Maarten Huybrechts | Foto's: Maarten Huybrechts & fam. Van Den Borne

Toch zijn er enkele pioniers die het aandurfden om in de Kempen op vrij grote schaal aardappelen te gaan verbouwen. De familie Van Den Borne uit Postel is een van hen. Louis, een zoon uit deze familie, heeft begin de jaren '80 op ongeveer 100 m over de Belgische grens in het Nederlandse Reusel een akkerbouwbedrijf opgezet. Nog steeds ligt 80% van de gronden in België. Momenteel zijn de zonen Jan en Jacob de bedrijfsleiders. Aardappelen Van Den Borne is een innoverend bedrijf dat nog elke dag aan de weg timmert om zich te verbeteren. De leidraad hiervoor is precisielandbouw. TractorPower heeft een gesprek met Jacob en dat is vanaf de eerste minuut zowel boeiend als uitdagend.

Bodemvocht en water

Om aardappelen te telen moet er grond, mest, plantenbescherming en kennis zijn. Maar op de Kempense zandgronden is water de belangrijkste productiefactor, zeg maar de bottleneck. Er valt op jaarbasis wel voldoende water, maar de bodem kan die maar zeer beperkt vasthouden tenzij deze zeer humusrijk is. 'We moeten dit dus oplossen door te beregenen,' zegt Jacob. 'Wij beregenen ongeveer de helft van ons areaal. Maar beregenen kost veel tijd en veel geld. Er moet dus verstandig mee omgegaan worden of het loopt financieel fout.'

TractorPower: 'Kan kunstmatig beregenen in aardappelen rendabel gemaakt worden?'

Jacob Van Den Borne: 'Laat ons beginnen met een voordeel van beregenen. Een gevoelige teelt zoals vele groenten en aardappelen moet op het juiste tijdstip over voldoende water beschikken en dat is

goed te regelen met kunstmatig beregenen. Dit komt de kwaliteit van de vrucht ten goede. Een tweede voordeel is dat we in de Kempen beschikken over voldoende dieper gelegen grondwater van zeer goede kwaliteit. Er is een ernstig studiewerk geleverd over het verloop van het grondwaterpeil in Mol-Postel over vele jaren heen. Het VITO (Vlaams Instituut voor Technologisch Onderzoek) kwam destijds tot de conclusie dat de watervoorraad constant bleef ondanks de intensieve beregening op deze zandige akkers.'

'Maar er zijn ook nadelen. Bijvoorbeeld dat er in de Kempen geen gebruik mag worden gemaakt van oppervlaktewater om aardappelen en tomaten te irrigeren. Dit omwille van het gevaar voor overdracht van het bruinrotvirus. Dus het goedkope water mogen we niet benutten en daarom hebben we op verschillende locaties putten laten boren tot circa 100 m diepte. Al deze bronnen zijn aangemeld en vergund. De overheid controleert trouwens het waterverbruik. Onze kostprijs komt op 100 euro per ha per dosis van 20 mm. Je kunt zelf wel berekenen dat dit in bepaalde jaren 500 à 1.000 euro per ha zal kosten.'

TP: 'Jullie laten al verschillende jaren de bodem scannen. Wat doen jullie met de resultaten?'

Jacob: 'Eerst en vooral: we scannen zelf al onze percelen. Dit hoeft niet jaarlijks te gebeuren, maar de vele percelen in seizoenpacht worden ook allemaal gescand. Om de kosten en de baten zo goed mogelijk in evenwicht te houden doen we metingen naar het productiepotentieel van al onze percelen. Met de EM38-scanner van de Universiteit Gent worden de percelen gescand tijdens de winter of in het vroege voorjaar.



*Het nieuwe project wordt volledig met de drone in beeld gebracht.
Bij elk veldbezoek heeft Jacob zo'n toestel bij zich.*

We trekken met een rupsvoertuig de scanner op een spoorafstand van 5 m en de geleidbaarheid wordt door het magnetisch veld in beeld gebracht. Het vochthoudend vermogen van de bodem wordt in rasters van 5x5 m in kaart gebracht.'

TP: 'Wat zijn de verschillen binnen één perceel en wat kunnen jullie met deze gegevens aanvangen?'

Jacob: 'Op onze zandgronden hebben we geen enkel uniform perceel qua opbrengst. Ik maak me zelfs sterk dat ook in de rijke leemstreek

geen uniformiteit in de percelen zit. Op onze percelen die niet kunnen beregend worden omdat deze of te klein zijn of omdat deze geen waterbron hebben, gaan we variabel poten. Dus dat is een duidelijke toepassing van precisielandbouw omdat we zorgen dat op de drogere plekken minder pootgoed per m² gelegd wordt. Minder aardappelen per m² kunnen met minder water toch een goede groei genereren. Dit gaat toch over een honderdtal percelen en we sparen hier enkele tonnen pootgoed uit. Hetzelfde doen we aan bosranden of spuitbanen. Naast de spuitbanen planten we iets dichter omdat hier een rij aardappelen



SNELLER ZAAIEN MET U-DRILL

OMDAT HET KAN!

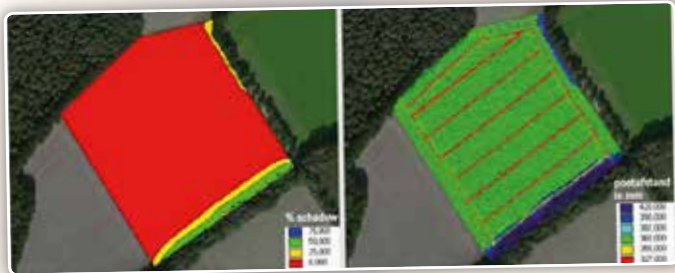


- Hoge snelheid capaciteit
- Eenvoudig in gebruik
- Perfecte zaai nauwkeurigheid
- Automatisch bediend kopakker management

WHEN FARMING MEANS BUSINESS
kverneland.nl

KVERNELAND U-DRILL
universele zaai combinatie

ontbreekt en dus meer water en licht voor de overige planten beschikbaar is. De naastliggende rijen worden 10% dichter gepoot. Deze techniek is intussen in Vlaanderen reeds behoorlijk verspreid: een positieve evolutie als je 't mij vraagt.'



'Op de grotere percelen waar de haspelinstallatie op draait gaan we anders te werk. Hier wordt op maat beregend. Dat wil zeggen dat we vaak terugkomen met een beperkte dosis water. Mijn broer Jan regelt de praktische kant van de berekening en we gaan ervan uit dat onze gronden maximaal 20 mm kunnen vasthouden. Op de plekken met een laag vochthoudend vermogen is dit minder en zal de haspel sneller oprollen zodat er ook minder water valt. Vroeger zou men omgekeerd werken, veel water geven op droge plekken, maar intussen weten we dat dit geen zin heeft. Vaak terugkomen is zinvol, zeer milieubewust, maar wel zeer arbeidsintensief. Om de cirkel water-bodem-plant verder op punt te stellen, werkt ons bedrijf ook samen met onderzoeksinstituten. We zetten meerdere vochtmeters in de bodem en zien zo mooi de evolutie van de vochtvoorraad. Per 10 cm diepte wordt het bodemvocht bepaald. De evolutie van het opdrogen van de grond wordt overzichtelijk in kaart gebracht. Tijdig beregenen is hier de winstbepalende factor. Onze zandbodems hebben een gemiddeld C-gehalte van 1.5 en dan gaan we ervan uit dat deze 7 mm water kan bergen per laag van 10 cm. Ook de Bodemkundige Dienst uit Heverlee levert in deze materie zeer veel expertise.'

TP: 'Staat het systeem van variabel beregenen reeds helemaal op punt?'

Jacob: 'Nee, we blijven verder werken door eerst de problemen vast te stellen om deze dan te kunnen oplossen. De bodemvariatie heeft vaak een grillige vorm die niet zomaar overeenkomt met de werkbreedte van het sproeikanon. We denken eraan om ofwel de plantrichting van de aardappel aan te passen aan de intensiteit van de waterbehoefte, ofwel

de beregeningbaan niet in de richting van de aardappelruggen te laten verlopen. We zijn hier nog niet helemaal uit.'

TP: 'Doen jullie ook metingen op de bewortelingsdiepte van de aardappelen?'

Jacob: 'Ons bedrijf is een proefbedrijf voor zowel landbouwuniversiteiten als hogescholen. Hierdoor kunnen we studenten inzetten en hen begeleiden in hun projecten en eindwerken. Beworteling meten is een monnikenwerk en daar zijn niet veel kandidaten voor. We willen wel graag weten welke variëteiten een beter wortelstelsel hebben, maar we weten intussen dat een goede, gezonde bodem met veel bodemleven en regenwormen ook een goede wortelontwikkeling toelaat. De meeste aardappeltelers weten ook dat Fontane duidelijk beter bestand is tegen droogte dan bijvoorbeeld Felsina. In ieder geval: studenten die dit thema willen onderzoeken zijn steeds welkom bij ons! We zullen ze nog goed ondersteunen ook, want er valt nog veel te leren.'

TP: 'Doen jullie op vlak van bemesten ook aan precisielandbouw?'

Jacob: 'Zeker, ook hier vallen we steeds terug op onze bodemgeleidingskaarten. We werken immers met het productiepotentieel dat een bodem heeft. Weinig vochtlevering geeft lagere opbrengsten en een lagere productie vraagt minder nutriënten. Vroeger dachten wij ook dat armere grond meer kunstmest moest krijgen, maar die tijd is voorbij en dat inzicht is ook beter voor het milieu. We geven dus een basis aan nutriënten via een uniforme dosis drijfmest per perceel. De bijbemesting gebeurt door fractionering. Fractioneren kan via vaste korrels of via vloeibare meststoffen. Hiervoor gebruiken we niet alleen de bodemkaarten, maar ook de beelden van het gewas. De planten worden gescand door camera's op de spuitboom of via dronebeelden. Een goede gewasstand vraagt meer voeding en die wordt dan per plaats aangestuurd door de camerabeelden.'

TP: 'Probeer je dan je perceel niet uniform te maken?'

Jacob: 'Ja en nee. Op de eerste plaats is het zeker niet de bedoeling. De bedoeling is om op elke locatie een optimale opbrengst te halen met een minimum aan input van grondstoffen. Dit komt voor ons neer op dynamische landbouw. Sommigen noemen dat organische landbouw en anderen stellen dat dit een vorm van biolandbouw is. In ieder geval moeten onze portemonnee en het milieu er wel bij varen.'

'Maar we zouden geen boeren zijn mochten we niet willen dat ook onze

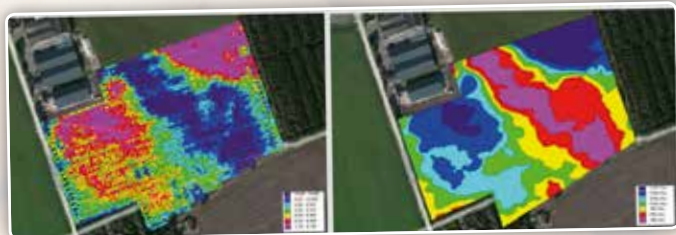


Eind april werd het nieuwe project omtrent dynamische landbouw aangelegd: in een vooraf gescand perceel werd de 'regenboogzaai' uitgevoerd.



De uien worden eveneens op een strook van 15 m gezaaid en geflankeerd door een bloemenrij van 3 meter. Het effect op de plantenplagen zal worden opgevolgd.

mindere plekken verbeteren. Daarvoor baseren we ons dus alweer op de bodemscan. Een lage geleiding is een gevolg van een laag humusgehalte en dus zullen we hier zeker moeten aan werken. We gaan daarom organische mest toedienen met veel structuur en ruwe celstof. Stalmest en compost staan hier voorop. Jaarlijks voeren we meerdere honderden tonnen compost uit. De dosering kan tijdens het rijden gewijzigd worden door ofwel de snelheid van de bodemketting, ofwel de rijsnelheid aan te passen.'



TP: 'Jullie ploegen altijd met ondergronders?'

Jacob: 'We ploegen niet altijd, we hebben ook een spitmachine waarmee we enkele tientallen ha per jaar bewerken. Maar bij het ploegen gebruiken we inderdaad altijd ondergronders. We hebben via de trekkrachtregeling (dieptecontrole) van onze tractor vastgesteld dat er heel wat onregelmatigheden in de weerstand van een perceel zitten. Dit is een gevolg van de verdichting door zware berijding en natuurlijk ook van de bodemstructuur. Een typische eigenschap van zandgrond is ook dat deze zichzelf verdicht ten gevolge van neerslag. Maar hoe meer humus, hoe minder verdichting. En de beworteling van aardappelen houdt niet van verdichting. Daarom is het een regel om vrij ondiep te

ploegen, pakweg 22 cm, en onder elke schaar een onderwoeler te plaatsen van 15 cm. In totaal maken we de bodem los tot circa 37 cm diepte. Onze betrachting is om elk jaar de verdichting uit al onze percelen te halen zodat deze factor niet als storend element kan optreden. Indien we onze bodem zouden lostrekken met een woeler op 37 cm hebben we een veel sterkere tractor nodig én is de kans op bodemverslapping in de ondergrond in het voorjaar dus zeer groot. Onderwoelers brengen hier dus een dubbel voordeel voor onze zandgronden en zijn daardoor niet te missen. Omdat geploegde zandbodems snel uitdrogen, zal ook gebruikgemaakt worden van een vorenpakker. De grond kan dan verder in één werkgang gepoot worden.'

TP: 'Aardappelen vragen veel plantenbescherming. Hier kan variabel spuiten toch rendabel zijn?'

Jacob: 'Het spuitwerk is nog altijd de job van onze pa (Louis). Hij rijdt met de zelfrijdende Dammann-machine en voelt zich daar goed in thuis. In drukke periodes wordt de grote getrokken spuitmachine ook fulltime gebruikt. De essentie van het spuiten is het juiste tijdstip en de juiste toepassing. Om hierin zo weinig mogelijk fouten te maken, worden alle percelen vooraf ingebracht in de computer van de machine. Alle spuitbanen, alle mogelijke overlappingsen en de juiste rijrichting per perceel zijn reeds vooraf geprogrammeerd. De spuitmachine is voorzien van gewas-scanners en een dubbele spuitleiding. Ze heeft ook een dubbele tank waardoor we gewasbescherming en vloeibare nutriënten in één werkgang kunnen toedienen. Voor de dosis ziektebescherming wordt er rekening gehouden met de groei van nieuwe bladeren. We trachten de ziekte voor te blijven en dus alle plantendelen te beveiligen. De sensoren op de spuitboom meten het chlorofylgehalte en geven aan wanneer er een fractie meststoffen bij hoort. Dit wordt eveneens ondersteund



ADVANTAGE SERIES
Geniet van onze voordelige prijzen
op onze **SERIEPRODUCTIE** ...



Modulo2 Advantage





Het grootste deel van de gewasbescherming wordt uitgevoerd door vader Louis met deze zelfrijdende Damman, uitgerust met sensoren en dubbele spuitleiding.



In het nieuwe project 'regenboogzaai' wordt de baktarwe uitgezaaid naast een strook aardappelen.



Poten gebeurt op de ploegsnede. De cultivator en pakker vooraan worden verzaaid door de container voor vloeibare meststoffen.

door de dronebeelden en uiteraard ook de bodempotentiekaart. Heel interessant is het gebruik van de gewas-sensoren bij het doodspuiten van het loof. Indien de plant reeds gedeeltelijk is afgestorven, kan er 25 à 50% Reglone worden bespaard. Goed voor milieu én portefeuille!

TP: 'Als we tijdens de winter door de Kempen rijden, zien we nog regelmatig onbegroeide percelen. Zijn daar gronden van jullie bij?'

Jacob: 'Absoluut niet, tenzij het echt niet mogelijk was om in te zaaien, maar dat is zeer uitzonderlijk. We doen alle mogelijke moeite om het humusgehalte op peil te houden, het waterbergend vermogen te verhogen, het bodemleven te activeren, enzovoort. Het zou voor ons een grote tekortkoming zijn om de grond in de winter onbeteeld te laten. De meerkost van de groenbemester betaalt zich op langere termijn zeker terug.'

TP: 'Heb je nog nieuwe experimenten gepland voor de toekomst?'

Jacob: 'Ja, want ik zit nog met veel vragen. Een experiment dat ik wil uitwerken is het rijpadensysteem. Ik ben daar altijd al enthousiast over

geweest omdat bijvoorbeeld de tuinbouw dit ook steeds heeft gebruikt. Maar voor de klassieke landbouwteelten en vooral de wortelgewassen zoals aardappelen en bieten moeten we nog wat machines ontwikkelen. Dus ik hoop dat we hier in 2020 werk kunnen van maken.'

'Een ander nieuw experiment is de **zebra-cultuur**. Ik bedoel hiermee een strokencultuur op grote percelen. Onkruidbestrijding kunnen we al deels met minder herbiciden oplossen, maar ziekten en plagen nog niet. We zijn niet blind voor wat in de biolandbouw gebeurt. Men legt op een veld meerdere teelten aan en wel zodanig gekozen dat insecten die door het ene gewas aangetrokken worden aan plaagbestrijding kunnen doen bij het buurgewas. Zo hebben we **een primeur** voor jullie TP-magazine, omdat jullie de eersten zijn die het te zien krijgen. We zaaien 8 verschillende teelten in stroken van 15 meter breedte. Elke strook is van de andere gescheiden door een bloemengang van 3 meter breedte. Dat is dan eveneens een spuitgang, want het is een dynamische teelt met zo weinig mogelijk fyto, maar nog geen biologische teelt. Het leunt er in ieder geval sterk bij aan. Zal dit lukken? Ik weet zeker dat we problemen gaan krijgen die we nu nog niet kennen, maar die lossen we dan wel op als ze zich aandienen. De oppervlakte per teelt moet wel groot genoeg zijn en daarom kan dit experiment enkel op lange percelen. De teelten worden gekozen door een specialist en staan in een uitgekiende volgorde: aardappel, gele ui, pastinaak, pompoen, spinazie, tarwe, wortel en zoete aardappel. Elke teelt is gescheiden door een bloemenstrook. Ik ben nieuwsgierig naar wat dit wordt.'

TP: 'Jullie zijn met nog heel wat andere zaken bezig, maar eentje springt er toch uit: het droneverhaal.'

Jacob: 'De drone gaat nog veel furore maken in de landbouw. Het gaat dan niet over de drone op zich, maar wel over de juiste camera die de passende beelden kan maken. Beelden waarmee ik voortijdig informatie kan verzamelen waardoor ik het technisch en economisch rendement



Precisielandbouw vraagt veel kennis over beeldverwerking en -interpretatie.



van onze teelten kan verbeteren. Dankzij de hulp van meerdere instituten zoals het VITO hebben we de eerste stappen gezet. Maar zoals gezegd: ik zie grote mogelijkheden met die dingen. Mijn geloof is zo sterk dat ik een volledig dronebedrijf heb uitgewerkt en hiervoor de nodige toelating en vliegvergunning heb bekomen. Ik ben daar wel trots op, maar wil deze kennis en mogelijkheden delen met de hele land- en

tuinbouwsector. Hiervoor krijg ik de medewerking van vele specialisten die samen werken aan meer precisielandbouw. Daarom heeft Van Den Borne Aardappelen ook een speciaal opleidingslokaal gebouwd voor beeldvorming, taakkaarten met interpretatie en de toepassing in de praktijk. Momenteel zijn er wekelijks groepen van boeren, studenten, adviseurs en overheidspersoneel die zich in deze materie komen



COMFORT PRESTATIES KOSTENEFFICIËNTIE **MANITOU**



De verreiker heruitgevonden

Uw Manitou dealers

DENIS FOETS NV
3980 Tessenderlo - 3583 Beringen
014/84 00 73 - info@foets.com

EUROTRADING MORTIER
8480 Ichtegem
050/21 73 60 - info@eurotradingmortier.be

VOLCKE DIDIER BVBA
8583 Bossuit
056/33 40 20 - info@volcke.com

QUINTYN BVBA
8750 Wingene
051/65 54 79 - pascal@traktor.be

AGRI LEMAHIEU BVBA
8902 Voormezele
057/20 11 47 - info@agrilemahieu.be

PARREIN NV
8920 Langemark
057/48 81 68 - bart@parreinnv.be

KEY-TEC BVBA
9160 Moerbeke-Waas
09/326 00 99 contact@key-tec.be

FIRMA BEEL
9790 Wortegem-Petegem
056/68 82 07 - info@firmabeel.be

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD



*Meerdere honderden wegen gaan jaarlijks over deze brug.
Wegen is een cruciale taak op een akkerbouwbedrijf.*

'Op onze zandgronden hebben we geen enkel uniform perceel qua opbrengst.'

bijscholen. De Vlaamse loonwerkers en boeren zijn van harte welkom. Want samen kunnen we de toekomstige productie- en klimaatproblemen succesvol aanpakken.'

In weinig woorden

Vario staat niet alleen voor de transmissie bij een tractor. Het begrip is ook van toepassing bij bemesting, irrigatie, gewasbescherming en loofdoding. In de praktijk komt dit neer op fractioneren: de juiste fractie op de juiste plaats in een perceel.

Ons oog ziet veel, maar spijtig genoeg vaak te laat. Preventief werken vraagt minder input van externe middelen en de plant vaart er beter

bij. Corrigeren is niet altijd gemakkelijk en daarom moeten we zoveel mogelijk vooraf kennen. Hiervoor is kennis van de bodempotentie zo belangrijk. Het Duitse systeem van bodempunten willen we hier digitaliseren om zo ecologisch en economisch efficiënt te werken. Bodemgezondheid staat op nummer één en nu start er een nieuw project over preventieve plantengezondheid. Akkerbouw is allicht op weg om de meest ecologische sector van de volledige bedrijfswereld te worden.

Het bedrijf van de gebroeders Jan en Jacob Van Den Borne blijft wel op de eerste plaats een aardappelproductiebedrijf met aardappelwasinstallatie, maar is ook zo sterk gespecialiseerd in de dronetechniek dat het een erkend opleidingscentrum en dronehaven geworden is. ●



VERBETERDE PRESTATIES TOT WEL 20%



KOOP NU EEN 5-SCHUDDER MET HET PRESTATIENIVEAU VAN EEN 6-SCHUDDER

Het prestatieniveau van onze nieuwste maaidorsers uit de T-serie is met 20% verhoogd. "De verwerkingscapaciteit van de vijfschudder T560i is vergelijkbaar met de capaciteit een zesschudder uit de vorige serie." Profi magazine*. U profiteert met een vijfschuddermaaidorser dus van prestaties op het niveau van een zesschudder. Bovendien heeft de machine een smallere carrosserie waardoor deze beter kan manoeuvreren in kleine velden en op wegen met een breedtebeperking.

Bent u ook toe aan een prestatieverbetering?

**TOPPRESTEERDERS.
HOGERE PRODUCTIVITEIT. GEGARANDEERD.**

*Profi magazine, juli 2018, profi.com



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



De familie Burggraeve uit Oostende kweekt witblauw voor eigen slagerij

Het verhaal van de familie Burggraeve is iets anders verlopen dan we gewend zijn. Het is immers niet uitzonderlijk dat een veehouder zelf met een hoeveslagerij begint. De omgekeerde stap zien we echter maar zelden. We waren benieuwd naar de drive van Jerome en Stefaan Burggraeve en maakten er een dagje Oostende van.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Jerome Burggraeve en zijn vrouw Ghislaine openden in 1970 hun eigen slagerij in Oostende. In de beginjaren was de activiteit vooral seizoensgebonden, maar beetje bij beetje werd het in elke periode druk in de winkel. Het echtpaar heeft altijd ingezet op kwaliteit en was al een tijdje aan het nadenken hoe het aan de klanten het hele jaar door een homogene vleeskwaliteit zou kunnen waarborgen. Als landbouwerszoon en -dochter hadden ze wel wat voeling met de landbouwsector en vrij vlug kochten ze een eerste weide in Klemskerke om er een aantal dieren te kweken. Ze kregen de smaak te pakken en in 1982 hebben ze dan hun eigen boerderij gekocht in Leffinge, een deelgemeente van Middelkerke. De toenmalige boer mocht nog 9 jaar op het bedrijf blijven, zodat de overgang stapsgewijs plaatsvond.

Witblauw voor de slagerij

Als slagers hebben Jerome en Stefaan altijd een voorliefde gehad voor het wit-blauwe ras. Jerome vervolgt: 'In mijn ogen is dat het beste vleesras ter wereld. We mogen gerust wat chauvinistisch zijn: alle stukken van een karkas kunnen optimaal gevaloriseerd en versneden worden, het vlees is vrij mager en de smaak is bovendien uitzonderlijk. Door de jaren heen hebben we steeds verder geselecteerd om optimale verwerkingseigenschappen te bekomen. Alle koeien kalven minstens twee keer voordat ze afgemest worden. Daardoor kunnen we de origine van onze koeien beter opvolgen. Onze veestapel is niet zo groot omdat we enkel afmesten voor eigen gebruik. In principe worden dus geen beesten aan anderen verkocht. Op jaarbasis slachten we circa 25 runderen.'



Jerome en Ghislaine lagen aan de basis van de slagerij en de boerderij.

Zoals Stefaan aankaart, kunnen de beesten gerust ietsje langer afgemest worden omdat er minder druk is op gebied van rendabiliteit: 'We slachten in functie van de slagerij en niet volgens datum of gewicht. Het komt de kwaliteit van ons vlees ten goede. Verleden jaar, door de slechte prijs die we kregen voor onze kalfjes, zijn we ook begonnen met kalveren vet te mesten. We hebben wat



Stefaan en Nadine zijn hoofdzakelijk in de slagerij bezig.

leergeld moeten betalen, maar uiteindelijk ben ik wel tevreden met het resultaat. Ons kalfsvlees is ietsje gekleurder, maar we krijgen het probleemloos uitgelegd aan onze klanten.'

Een nieuwe stal

Afgelopen najaar deed de familie beroep op Altez om een nieuwe stal te bouwen. Stefaan vervolgt: 'De oude stallen waren versleten en we hadden bovendien nood aan meer werkcomfort en -gemak. Het is een aanzienlijke investering, maar het laat ons toe om het werk overzichtelijker en lichter te laten verlopen, zonder de tijdsinstaat te





Klaar voor uw rooiseizoen?



- * Keuze uit verschillende types roolers, afhankelijk van uw behoeftes
- * Zachte behandeling voor een optimaal product



- * 100% zachte behandeling
- * Minimale valhoogtes => zéér aardappelvriendelijk
- * Unieke bodemsnelheid 0,5 (0,2 optie) tot 6,5 m/min
- * Keuze uit PU-spiraal, staalspiraal, gladde of diabolo rollen



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



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 vrijmaakt uw bodem van verdichting en maakt uw activiteiten productiever. Bescherm uw gewassen als edelstenen.

www.trelleborg.com/wheels/nl




TRELLEBORG



De nieuwe stal biedt meer comfort.

vergeten. Dankzij de specifieke inplanting van het nieuwe gebouw hebben de beesten allemaal rechtstreeks toegang tot de verschillende weides. Daarnaast bieden de nieuwe boxen ook meer comfort voor de dieren. Persoonlijk ben ik heel blij dat we ook een keizersnedebox voorzien hebben. De koeien die binnenkort moeten kalven worden verplaatst naar een zogenaamde wachtruimte. Daar kunnen we ze gemakkelijker opvolgen, onder meer dankzij een camera in de stal. Het spaart ons heel wat stress en werk en de koeien blijven ook kalmer. Alle boxen worden ingestrooid om het comfort nog verder te verbeteren.'

Natuurlijke ruwvoerders

De beesten worden gevoederd met voordroog, kuilmaïs en deegrijpe granen (GPS) die ingekuild worden. Naast de gras- en maïskuil wordt ook een deel van het voordroog in pakken gewikkeld. Jerome: 'We laten ook een deel van de hakselmaïs in ronde balen persen om de voederkwaliteit hoog te houden tijdens de zomermaanden. Dan hebben we kleinere hoeveelheden nodig omdat de meeste beesten toch buitenlopen. De deegrijpe granen worden ook in ronde balen bewaard. Het rantsoen wordt verder aangevuld met all-mash. Op deze manier worden de beesten vetgemest met natuurlijke voeders die grotendeels op het bedrijf geproduceerd worden. We beschikken



'Door de jaren heen hebben we steeds verder geselecteerd om optimale verwerkingseigenschappen te bekomen.'



De koeien die binnenkort moeten kalven zijn verzameld naast de keizersnedebox.

immers over voldoende grond om onze eigen behoeftes af te dekken.'

Op het bedrijf worden de meeste veldwerkzaamheden uitbesteed aan een plaatselijke loonwerker. Stefaan: 'We hebben onze handen al vol met de slagerij en de veeteelt en ik denk bovendien niet dat zelf investeren in landbouwmachines in ons geval echt loont. Naast de twee schrankladers die ingezet worden om te voeren, boxen te kuisen en te strooien beschikken we over twee tractoren om kleinere werkzaamheden uit te voeren of om de beesten van en naar de weide te voeren. Een ander voordeel van loonwerk is dat het werk zeer snel uitgevoerd wordt en dat we daardoor altijd een goede ruwvoederkwaliteit hebben. Voor ons is het een belangrijke troef. Bovendien zijn loonwerkkosten aftrekbaar, wat het geheel nog aantrekkelijker maakt.'

Een ware familieonderneming

Jerome en Ghislaine waren de grondleggers van het familiebedrijf. Stefaan is ondertussen 49 jaar en draait al heel wat jaren mee. Hij blijft grotendeels in de slagerij met zijn partner Nadine. En ondertussen staat de derde generatie al te popelen om ook aan de slag te kunnen. Sinds hij zijn slagtersopleiding achter de rug heeft, draait Stefaans zoon Thomas voltijds mee in de slagerij. En dochter Isabelle blijft binnenkort



De twee schrankladers worden onder meer ingezet om te voeren.



Deegrijpe granen vullen het rantsoen aan.

thuis om de boerderij in goede banen te leiden. Op deze manier blijft de toekomst van de boerderij en van de slagerij verzekerd.

Stefaan besluit: 'De vleessector wordt de laatste jaren dikwijls in een negatief daglicht gesteld. De mensen eten minder vlees, maar ik merk toch dat ze voor kwalitatief vlees gaan. Onze manier van werken is dus zeker een troef. Als de mensen weten waar het vlees vandaan komt, zijn ze gerustgesteld. En doordat we zelf kweken, kunnen we steeds een optimale kwaliteit waarborgen. In de toekomst moeten we onze boerderij nog verder als troef gebruiken!' ●



'Verleden jaar zijn we ook begonnen met kalveren vet te mesten.'



De weides bevinden zich recht achter de boerderij.



www.vicon.nl



FASTBALE NON-STOP PERSEN

Denk anders, **denk vooruit**

De Vicon Profi lijn is net even anders dan u verwacht. Door anders te denken, bieden wij oplossingen op onze kunstmeststrooiers, triple schijvenmaaiers, 4-rotor harken en FastBale ronde balenpersen die de grasoogst efficiënt, plezierig en succesvol maken.

Bel onze grasoogst specialist voor meer informatie: +31 (0)321 387123





Taakkaart.be gaat naar één uniform datasysteem waarin verschillende terminals gegevens onder elkaar kunnen uitwisselen.

Precisiespecialist over de merken heen

Vantage Agrometius is een zelfstandig opererend bedrijf in de sector van de gps-technologie dat voor de Benelux en Duitsland onder meer de producten van Trimble verdeelt en hiervoor ook de service verzorgt. Naast de producten van die Amerikaanse precisielandbouwspecialist levert het bedrijf nog andere merken. Daardoor heeft het nu een compleet gamma voor precisielandbouw onder één dak. De equipe is ondertussen uitgegroeid tot 75 medewerkers van wie er sinds 2 jaar vijf in onderzoek & ontwikkeling zitten. Het resultaat van die 2 jaar noeste arbeid, gekoppeld aan ervaring uit het veld, leidde tot de introductie van het portaal taakkaart.be waaraan het bedrijf voortaan alle nieuwe technologie wil koppelen.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Agrometius

Vrijheid van trekker- en machinekeuze

De vorige jaren liep Agrometius geregeld tegen het feit aan dat alle merken van trekkers en machines met eigen technologie op de markt kwamen. Een markt waarin vooral de prijs bepaalde of de klant een gps kocht of niet. Als de boer of loonwerker een trekker kocht, dan kocht hij bijna automatisch een gps-installatie van dat trekkermerk. Maar als hij dan later vastliep bij het aankoppelen van machines wist hij niet wie hij moest aanspreken. De trekkerfabrikant vanwege de gps op de trekker? Of de machinefabrikant vanwege de gps-sturing op de machine? In veel gevallen voelde hij zich van het kastje naar de muur gestuurd. Eens de machine en trekker dan geconnecteerd waren, kwam de vraag om de geregistreerde gegevens te kunnen verzamelen, downloaden en overdragen naar andere machines. Of om vanuit deze gegevens taakkaarten te kunnen maken om andere machines aan te sturen: vaak een onoverzichtelijke en tijdrovende zaak.

Ondanks die moeilijkheden slaagde Agrometius erin om een eigen koers te varen en een merkonafhankelijke technologie te ontwikkelen. Het bedrijf, dat sinds 2017 exclusief verdeler van Trimble is, gaat er prat op dat klanten die met deze precisietechniek in zee gaan, in alle vrijheid van trekker- of machinemarkt kunnen veranderen en hun gegevens zo mee overnemen. Verzamelde data



Taakkaart in de praktijk: hoeveel stikstof willen we op welk deel van het perceel uitbrengen?

kunnen vlot overgedragen worden van de ene machine of trekker op de andere en worden sinds kort gecentraliseerd in taakkaart.be. De gegevens worden in realtime (onmiddellijk dus) overgedragen vanuit de verschillende terminals naar de cloud en zijn op dat moment toegankelijk voor iedere terminal die aan het systeem gekoppeld is. Alle informatie die ergens te velde wordt verzameld,

komt automatisch ter beschikking van de account van de gebruiker. En die kan deze informatie vervolgens delen met wie hij wenst: andere medewerkers, adviseurs ... en andere machines die mee in de connectie zitten. Want machines kunnen ook informatie onder elkaar uitwisselen. Zo kan de bestuurder van een trekker in de maïsoogst op zijn terminal te lezen krijgen dat hij niet meer naar perceel X maar naar perceel Z mag rijden omdat de hakselaar zich verplaatst heeft. Met een paswoord kan de eigenaar van de gegevens toelating geven aan derden voor een volledige of gedeeltelijke toegang.

Uitdagingen voor de landbouw

- Marges die onder druk staan
- Afnemende beschikbaarheid van land
- Toenemende weersextremen
- Strengere wetgeving op gewasbescherming en bemesting
- Moeilijkheid om voldoende en goed personeel te vinden
- Een consument die meer en meer duurzaamheid vraagt

Verzuchtingen van de loonwerker

- 'Ik wil verschillende data kunnen bundelen.'
- 'Ik wil goede taakkaarten kunnen maken.'
- 'Ik mis de kennis om met mijn machines aan de slag te kunnen.'

Praktische knelpunten

- Machines koppelen is in de praktijk ingewikkeld.
- Er zijn verschillende trekkermerken op 1 bedrijf.
- De gegevens tussen de verschillende gps-systemen zijn moeilijk uitwisselbaar.
- Investerings in gps-apparatuur zijn moeilijk terug te verdienen.
- Een taakkaart thuis aanmaken en overbrengen op de terminal is niet evident.
- Er is geen eenduidige datastructuur binnen de bedrijven: er draaien verschillende systemen door elkaar. Alle data die met verschillende systemen werden verzameld komen van verschillende platformen. Om de gegevens juist te kunnen interpreteren en opnieuw benutten voor een vervolgbewerking moeten ze naar een eenvormig taakkaartsysteem worden overgebracht.

Hoe zien ze het zelf bij Vantage Agrometius?

Theoretisch klinkt het mooi. We vroegen aan Dennis Nijland, directeur van Vantage Agrometius, hoe dit ook in de praktijk kan worden omgezet.



FENDT
fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.

Geen enkele trekt meer.
Geen enkele heeft minder nodig.

De drie Fendt 1000 Vario modellen ondergingen de DLG PowerMixtest. Deze onafhankelijke test toont aan dat de grote Fendt-tractoren met een maximaal trekvermogen van 313,7 kW, echte trekpaarden zijn. Het topmodel Fendt 1050 Vario bereikt, met 380 kW/517 pk en slechts 233 g/kWh (+23,1g/kWh AdBlue), een ongekende topwaarde van alle tot nu toe gemeten trekkers.

HH agri
HILAIRE VAN DER HAEGHE



Plaats 1, 2 en 3 in de DLG PowerMix-test

* PowerMix 2.0: gemeten op de nieuwe DLG-testbank.
Fendt 1042 Vario: 236 g/kWh (+ 19,1 g/kWh AdBlue),
Fendt 1046 Vario: 234 g/kWh (+ 21,3 g/kWh AdBlue) en
Fendt 1050 Vario: 233 g/kWh (+ 23,1 g/kWh AdBlue).



TractorPower: 'De boeren en loonwerkers zijn de laatste 20 jaar al om de oren geslagen met opbrengstkaarten, AB-lijnen, ISOBUS, uniformiteit, enzovoort. Aanbieders genoeg, maar weinig uniformiteit?'

Dennis Nijland: 'Wij zijn ervan uitgegaan dat alle gps- en datasystemen op trekkers, machines, smartphone en thuiscomputer eender waren en te allen tijde met elkaar moeten kunnen worden gekoppeld. Bovendien willen we een betaalbare ondersteuning bieden tegen een transparante kostprijs.'

TP: 'Wat maakt dat een klant voor jullie kiest en niet voor een systeem bij bijvoorbeeld zijn eigen vaste dealer?'

Dennis: 'We hebben duizenden systemen in de markt lopen waardoor we ook de nodige ervaring hebben om de klant via de telefoon op korte tijd wegwijs te kunnen maken om uit een probleem te geraken. Wij ondervinden dat er bij de klanten al veel techniek aanwezig is op vlak van dataverzameling, maar dat er in de meeste gevallen van alles hapert in de connectie tussen de verschillende platformen. Waar wij blij om zijn, is het gegeven dat de meeste trekkermerken full-liners geworden zijn. Dit gegeven is typisch Amerikaans en de gps-technologie is ook op die Amerikaanse leest geschoeid. Dat maakt dat Europese klanten voor meer specifieke oplossingen en machines toch bij een onafhankelijke softwarespecialist te rade gaan. Ik durf zelfs stellen dat binnen 5 jaar niemand nog zal kiezen voor een af-fabriekssysteem. Die evolutie zien we ook al bij de auto's.'

TractorPower: 'Jullie bieden Trimble aan, een merk dat ook door verschillende merken van trekkers wordt aangeboden. Als de klant bij de aankoop van zijn trekker een Trimble-systeem heeft gekocht zou hij toch safe moeten zitten?'

Dennis: 'Dat is ook zowat de hardware betreft. Maar op vlak van software en connectiviteit met andere systemen of om te communiceren met machines of met andere systemen moet hij weer extra kosten gaan maken om te investeren in andere platformen. En als zo iemand meerdere trekkermerken heeft, dan kun je je voorstellen dat het een heksentoer wordt om alle gegevens op 1 platform te krijgen. Daar maken wij dan het verschil. Via Precision IQ kan de klant zijn trekker en werktuig koppelen: gewoon bevestigen en de software doet de rest.'



Via de gratis applicatie CropSat kan men in 3 eenvoudige stappen een taakkaart maken voor variabele dosering.



LogMaster verzamelt de technische gegevens van de trekker of machine.

TP: 'Hoe staan jullie zelf tegenover het uitwisselen van gegevens met andere aanbieders van precisietechnologie?'

Dennis: 'Wij zijn vragende partij om met elkaar gewoon alles kunnen uitwisselen. Wij stellen graag onze data open voor andere platformen zoals AgLeader, Topcon, John Deere, enzovoort. Met sommige platformen kan er al vrij uitgewisseld worden, maar daarom nog niet met de oudere terminals. Op vlak van AB-lijnen kan er nog veel intenser worden samengewerkt, vooral tussen de fabrikanten onderling. Hier zie ik de aanzet eerder uit de Verenigde Staten komen. Doordat we met Vantage (Trimble) nu wereldwijd spelen, zitten we bij veel fabrikanten tegenwoordig mee aan tafel. Een Belgische constructeur bijvoorbeeld die een machine aan een Australische klant verkoopt, kan ons vragen om de machine te voorzien van onze technologie. Lees: Vantage-technologie. Daarbij heeft die fabrikant de zekerheid dat zijn klant in Australië perfect met deze Belgische machine kan werken en ze gewoon kan aansluiten op zijn systeem in Australië. Daarin zijn wij uniek.'

TP: 'Wie is (of wordt) eigenaar van de gegevens?'

Dennis: 'Daar zijn wij heel formeel in: degene die bij ons de technologie koopt, die is eigenaar. Wat ons betreft. Als de loonwerker investeert in de technologie, dan is het aan hem om afspraken met de boer te maken over de eigendom van die gegevens en daar een prijs tegenover te zetten. Als de boer zelf investeert, dan ligt het iets



De gegevens worden in de Cloud verzameld.



LogMaster geeft een overzicht van je machines en inzicht in de technische data ervan.

eenvoudiger. Met de GDPR-privacywetgeving in het achterhoofd meen ik dat hierover het laatste woord nog niet gezegd is.'

TP: 'Hoe zien jullie de rol van de trekker- en machinedealer hierin?'

Dennis: 'Wij zijn vragende partij om met zoveel mogelijk dealers samen te werken. De praktijk leert echter dat een dealer dan wel de wil en kennis moet hebben om zich bij te scholen in precisielandbouw. Het 'er zomaar eventjes bijnemen' is niet voldoende. En om daarin mee te zijn is het nodig dat hij een specialist in huis heeft én dat hij voldoende systemen heeft lopen. Maar er zijn al dealerbedrijven die deze stap hebben durven zetten, en daar kunnen ze op servicevlak ook het verschil gaan maken in de toekomst.'

TP: 'Kan een boer of loonwerker door de bomen het bos nog blijven zien? En is het noodzakelijk om iedere vierkante meter te perfectioneren?'

Dennis: 'Eenterechte vraag en daar willen we de klant bij ondersteunen. Het heeft geen zin om ineens in alles te willen investeren. Bekijk als boer of loonwerker waar je wil uitkomen en investeer stapsgewijs. Neem ook de tijd om met één of enkele modules aan de slag te gaan en te oefenen. En bouw dan daarop verder. Beperk je in het begin

ook tot drie à vijf plaatsen in het perceel dat je wil aanpakken. Daar zit je grootste winst. Precisielandbouw heeft tot doel om met lagere kosten betere opbrengsten te halen. Als de opbrengst dankzij gps-technologie 5% kan stijgen, maar de kosten in verhouding niet lager worden, dan moet je je vragen stellen.'

TP: 'Bij de gps in de auto zijn we van onze TomTom met zuignap aan de ruit overgegaan naar een automerk-eigen systeem, om nu tot een soort algemene terminal te komen waar alles kan op draaien. Is dat wat we ook in de landbouw mogen verwachten?'

Dennis: 'Inderdaad. Zoals ik al eerder zei, gaan we evolueren naar eenvormigheid en dat is een goede zaak voor iedereen. Eender waar je zit, kan je alle gegevens op je terminal overbrengen. In realtime. De gegevens zitten in de cloud en door je gebruikersnaam en wachtwoord in te geven kan je ze op eender welke terminal downloaden. Eenvoudiger kan het niet.'

Wat wil een Europese ondernemer op vlak van precisielandbouw?

- Keuzevrijheid van merken bij trekkers en machines
- Een goede onderhandelingspositie bij de aankoop van machines en trekkers
- Een vlotte communicatie tussen trekkers en machines
- Data gemakkelijk kunnen uitwisselen en optimaal benutten
- Ondersteuning voor de complete precisielandbouwtechnologie door één en dezelfde specialist

Metten is weten

Trimble heeft onlangs het Duitse Müller overgenomen, een fabrikant van hard- en software voor precisielandbouw. Deze hard- en softwareleverancier biedt ISOBUS-oplossingen aan voor sproeiers, strooiers, drijfmestverdeling, enzovoort. Zo kan iedere (zelfs oudere) mechanische machine van ISOBUS worden voorzien.

Door de lage investeringskosten zijn deze oplossingen ook toegankelijk voor kleinere, specialistische machineconstructeurs en zelfs geschikt voor machines waar er maar één of een beperkt aantal van gemaakt is. Dankzij het gamma van Müller kan Agrometius nu beschikken over de technologie en sensoren van Müller waardoor het gegeven 'metten is weten' nog een veel ruimere invulling krijgt. Door de verschillende systemen van realtime (opbrengst)meting kunnen er nu te allen tijde en op iedere plaats nuttige gegevens worden verzameld. Het voordeel van deze systemen is dat ze op alle merken van trekkers en machines kunnen worden gemonteerd.

Het **Yield Master Pro** opbrengstmeetsysteem kan bij bieten- en aardappelrooiers op iedere m² in het perceel de juiste opbrengst registreren en deze gegevens dan uitzetten op een perceelskaart. Voor het komende rooiseizoen zijn er 20 stuks gemonteerd.

De ervaring leert dat er op een aardappelperceel geregeld opbrengsten zitten die schommelen van 30 tot 80 ton/ha. Daar valt nog wat winst te rapen. Met deze meting kan er bijvoorbeeld nagegaan worden wat het verschil in opbrengst tussen de rassen is, of welke delen van het perceel hoeveel opleveren. Met andere woorden, de in- en output van een perceel worden duidelijk: wat kost het mij en wat levert het op? Langs deze weg kunnen ook visuele metingen gebeuren en bijvoorbeeld de kalibers van de aardappelen en bieten worden gemeten. Aan dit systeem heeft Agrometius ook advies verbonden: een teeltspecialist zal de klant helpen om zijn gegevens te lezen en mee bekijken wat er kan gedaan worden om de kosten te reduceren en/of de opbrengst te verhogen. Yield Master Pro kan ook draadloos communiceren met het platform taakkaart.be.

Via de gratis applicatie **CropSAT** kan men in 3 eenvoudige stappen een taakkaart maken voor variabele dosering. De taakkaarten zijn merkonafhankelijk en kunnen in elk display geladen worden dat hiertoe geschikt is. Agrometius stelt deze tool kosteloos ter beschikking en maakt hiermee de stap om met precisielandbouw te beginnen kleiner voor iedereen.

Met **Bluetooth Machine ID** herkent de gps automatisch de machine en geeft hij deze info ook door aan de cloud. Dat geeft minder fouten bij het koppelen van de machine, zorgt voor minder

stilstand en verhindert dat er steeds getelefoneerd moet worden als er meerdere machines in hetzelfde perceel aan het werk zijn, bijvoorbeeld in het geval van een hakselaar met meerdere afvoercombinaties.

De **LogMaster Standaard** is een soort track-and-tracesysteem: een registratiesysteem dat aangekoppeld is op het CAN-bussysteem van de trekker of machine. Als de trekker geen CAN-bussysteem heeft, biedt Agrometius een interface aan (ongeveer 45 euro) die deze gegevens op een andere manier verzamelt. LogMaster verzamelt draaiuren, brandstofverbruik, aantal uren in vrijloop (ralenti), uren transport, uren in het veld, enzovoort. De praktijk leert dat alle motoren met een bouwjaar vanaf 2005 kunnen worden uitgelezen. Alle informatie wordt automatisch overgedragen naar taakkaart.be. Voor de klant is het een uitgelezen systeem om te kijken wat het realtimeverbruik van zijn trekker en machine is. Het brengt de verschillen in rijstijl tussen chauffeurs naar boven, verschillen in verbruik tussen twee identieke trekkers van hetzelfde merk, enzovoort. Op dit ogenblik zijn er zowat 150 trekkers en machines met dit systeem uitgerust.

Voor spuitmachines is er de verder geëvolueerde **LogMaster Pro**. Deze past op iedere spuit, werkt zoals de LogMaster Standaard en registreert ook nog de spuitdruk.



Het opzet van taakkaart.be

Het portaal taakkaart.be bestaat in eerste opmaak uit 3 onderdelen: satellietbeelden, databeheer en fleetmanagement. In 'taakkaart' is het de bedoeling dat de eigenaar van de gegevens aangeeft wie hij via een account toegang geeft tot welke gegevens. Welke gegevens mag bijvoorbeeld de loonwerker kunnen inzien, de teeltadviseur, de chauffeur van de machine, de werkplaats, enzovoort.

Taakkaart bestaat in drie versies: basic, farmer en contractor. Het verschil zit hem in de toegankelijkheid tot de verschillende modules (en in de prijs).

Puur praktisch

Via de taakkaart maak je 'percelen' aan en zo wordt het geheel dan verder opgebouwd. Elk perceel op zich verzamelt dan de gegevens

en stuurt deze door naar de cloud waar ze dan ter beschikking staan van de andere 'gebruikers'. Het zou er zo kunnen uitzien: in de winter gaat de boer (of loonwerker) zijn percelen 'opmeten' met een quad of een drone en deze dan in taakkaart inbrengen. De meststofstrooier en zaaimachine kunnen dan op hun beurt de perceelskaart verder aanvullen met gegevens zoals uitgebrachte meststoffen of hoeveelheid zaaizaad. Vervolgens kunnen de spuit- en achteraf de oogst- of rooimachines hun gegevens in datzelfde perceel invoeren. Aan het eind van het jaar heeft de boer dan een hoop gegevens verzameld waarmee hij het volgende jaar zijn teelt beter kan voorbereiden. Deze gegevens kan hij met de teeltadviseur bekijken en op basis hiervan kan hij dan nieuwe taakkaarten voor het perceel aanmaken.

Satellietbeelden

Dit tabblad gebruikt de satellietbeelden om de gewasvariatie in de velden te kunnen zien. Dit is informatie die in principe gratis is.

Databeheer

Dit verbindt alle aspecten van de boerderijactiviteiten met elkaar.

Fleetmanagement

Hier wordt alle info van de voertuigen en het veldwerk verzameld.

STOPPELT U MEE

**NU EXTRA
VOORDEEL!**
bespaar 500 Euro/ mtr.
werkbreedte



Kristall 9



Karat



Heliodor

- Unieke TriMix-scharen voor intensief inmengen
- Korte, compacte bouwwijze
- Standaard met snelwissel-systeem voor de scharen; wisselen zonder gereedschap
- Werkdiepte van 5 - 30 cm
- Speciale werkhoeek van de schijven voor intensief mengen
- Maximale vrije ruimte om verstoppingsvrij te kunnen werken

U wenst het beste resultaat voor de beste prijs? Heel eenvoudig! U kunt nu 500 Euro/meter werkbreedte besparen bij aanschaf van een cultivator of een Heliodor compactschijveneg. Waarop wacht u nog? Maak maximaal gebruik van deze actie!

De Seizoenshuur: vers van het veld op uw bord

Het verhaal van de Seizoenshuur uit het Oost-Vlaamse Schellebelle bij Wetteren is een mooi voorbeeld van korteketen-aanpak. We bezochten Jeroen Hemelings en Delfien Vereecken enkele dagen voor de eerste aardbeien van dit seizoen geplukt moesten worden. De missie van het jonge koppel is seizoensgebonden, duurzaam en lokaal voedsel produceren én het zelf aan de man brengen. Voor dat laatste werd een hoevewinkel opgericht waar groenten, fruit en vlees van eigen kweek over de toonbank gaan. Een ander gedeelte van de productie gaat naar 'Buurderijen', Voedselteams en lokale restaurants.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten & De Seizoenshuur



De verkoop van groente, fruit en vlees gebeurt in de eigen winkel, maar ook rechtstreeks aan restaurants, aan buurderijen en aan voedselteams.

Onestopshop: groenten, fruit en vlees

Jeroen begon in zijn jonge jaren met de kweek van vollegrondsaardbeien, een teelt waarvan er nu ongeveer 50 are onder plastic staat. Door de teeltopbouw en werkorganisatie slagen Jeroen en Delfien erin om deze 50 are met z'n tweeën te plukken. De andere hoofdteelt zijn de asperges waarvan er de laatste weken zo'n 1,5 hectare de witte kop opsteekt. Het geheel wordt verder aangevuld met verschillende slasoorten, kolen, kruiden, tomaten, pompoenen, komkommer, enzovoort. Bij het fruitassortiment worden de aardbeien uit volle grond in de maanden mei en juni aangevuld met stekelbessen, trosbessen en braambessen. Eind juni nemen de frambozen het voor enkele weken over. Appels en peren (en geperst sap) voor verkoop in de hoevewinkel worden via een collega-teler ingekocht.

Het vlees, dat heel het jaar door verkrijgbaar is, is eveneens van eigen kweek. De verkoop start rond de maand mei met de eerste hoevekippen en hoeveparelhoenen. Daarna volgt er afwisselend een geregelde verkoop van hoevekalkoen (Ronquières-kalkoen), hoevekip (Mechelse koekoek, kabir), hoeveparelhoen, hoevelamsvlees, eenden, varkens, enzovoort. De granen (gerst, tarwe en maïs) die op het bedrijf worden geteeld, gaan in de voeders voor het pluimvee, de schapen en de varkens. In de late lente



Jeroen Hemelings gaat voor bio waar het kan.

en de zomer wordt een gedeelte van de schapenstal gebruikt om het pluimvee te huisvesten. Verder wordt het aanbod aangevuld met eieren, vers geperst fruitsap, kruiden en aardappelen. En terwijl we dit schrijven, komen er nog steeds producten bij.

Niets is toeval

Jeroen vertelt zijn verhaal: 'In 2011 was ik op de grond van het kleinschalige landbouwbedrijf van mijn grootvader in Vlezenbeek bij Halle met aardbeien, schapen en lammeren bezig. Omdat ik voelde dat dit mijn toekomst zou worden, volgde ik een cursus schapenhouderij bij het NAC, waar ik het andere deel van mijn toekomst ontmoette: Delfien. Zij had zich voor dezelfde cursus ingeschreven. Doorheen de cursus besloten we om ons geluk, enthousiasme en verstand samen te leggen. Een besluit dat maakte dat we in 2013 onze eerste investering samen deden, in een volledig nieuwe loods met daarin een ingerichte stal voor de schapen en het pluimvee.'

TractorPower: 'Een grote stap. En toch zijn jullie met een boomkwekerij van start gegaan?'

Jeroen en Delfien: 'In 2012 hebben we in Serskamp bij Wetteren (de geboortestreek van Delfien, nvdr) een boomkwekerij verdergezet. Niet zozeer omdat we geloofden in de teelt van fruitbomen en haagplanten,



maar omdat dat voor de bank een plan was dat 'haalbaar' leek. Aardbeien, asperges en schapen kweken was volgens de mensen van de bank niet rendabel. We bewerkten toen een 20-tal hectaren in Halle en Serskamp samen, waarvan 4 ha voor de kweek van appel- en perenbomen, pruimen, rozen, ligustrum, enzovoort. Terwijl iedereen kon zien dat de boomkweeksector op zijn retour was, waren wij nog water naar de zee aan het dragen. We hebben dit nog volgehouden tot 2017.'

TP: 'Maar ondertussen waren jullie wel aan jullie echte toekomst aan het werken?'

'We zaten toen nog in Vlezenbeek met schapen en aardbeien én in Serskamp met de rest van het bedrijf. Een uur pendelen tussen de twee locaties werd ons iets te veel en in de loop van 2013 hebben we alles naar de huidige locatie in Schellebelle overgebracht. In 2014 was de nieuwe loods klaar en hebben we verder uitgebreid met asperges. In datzelfde jaar hebben we ook 15 are frambozen aangeplant. Ondertussen breidde onze aardbeienteelt uit van 2.000 planten in 2012 tot 7.000 in 2014. Op dit moment zitten we aan 16.000 planten. We voeren één variëteit waarbij we de aanplant spreiden en dus niet alle planten tegelijk dragen. Op die manier maken we het seizoen zo lang mogelijk en kunnen we met z'n tweeën onze 50 are aardbeien zelf plukken. Aardbeien plukken is een vak op zich en echt niet voor iedereen weggelegd. De vraag naar aardbeien is zo groot dat er niet één bakje in de frigo passeert: alles gaat op de dag van de pluk de deur uit. Soms vragen klanten nog enkele bakjes extra en dan begrijpen ze niet dat we geen reserve hebben. Maar dat is de harde realiteit van kraakverse producten.'

Dieren kweken

Bij de schapen werken Jeroen en Delfien met Charolais en Franse Texel-ooien. Dit tweede is een ras dat flink groeit, vruchtbaar en heel levensvatbaar is, en waarbij de geboortes meestal vlot verlopen. Ook bij de ram gaat de keuze naar de Charolais en Franse Texel. Gemiddeld zitten er zo'n 70-tal meerjarige oaien, 20 jonge oaien en een 130-tal lammeren.



In 2013 werd geïnvesteerd in een volledig nieuwe loods met daarin een ingerichte stal voor de schapen en het pluimvee.

De lammeren worden geslacht op een levend gewicht van 50 à 60 kg. In de praktijk levert dat karkassen op van 25 à 30 kg. Voor het slachten voeren ze de dieren zelf naar het slachthuis en de karkassen worden met de eigen koelwagen teruggehaald. Het karkas versnijden gebeurt in een externe beenhouwerij, maar het is de bedoeling om dit op korte termijn op de hoeve zelf te doen in de beenhouwerij die in opbouw is. In dat kader volgde Jeroen een slagerijopleiding. Het lamsvlees wordt verwerkt in verschillende producten en bereidingen en meeverkocht in de hoevewinkel. Er wordt naar afwisseling gezocht en minstens één keer per maand heeft de klant de keuze tussen varkensvlees, pluimvee of lam.

TP: 'Groente, fruit en dieren. Back to the basics?'

Jeroen: 'Nu hebben we een 100-tal oaien en lammeren. In 2015 haalden we kippen in huis, parelhoen, eenden en kalkoen. In 2017 waagden we ons aan varkens die we vetmestten. Lammeren kweken we hier zelf. Varkens zelf kweken is vanwege de milieu-eisen niet haalbaar op zo'n kleine schaal. We merken dat de verkoop van vlees en groenten elkaar mooi aanvullen. Door het feit dat we beide samen aanbieden, hebben klanten redenen genoeg om hier hun inkopen te doen. En wij zien dat mensen terugkeren of zelfs doorverwezen worden door bestaande klanten.'

Aanbod: iedere week ander vlees in de winterperiode

De Seizoenshuur heeft er in de winter een principe van gemaakt om iedere week een andere vleessoort 'op het menu' te zetten. Daar komt een vast cliënteel op af en dat zorgt ervoor dat de winkel bijna het hele jaar door kan blijven draaien. Dat vleesaanbod wordt aangevuld met groenten en fruit, zodat de klant eigenlijk een groot deel van zijn boodschappen op één en hetzelfde adres kan doen. Welk vlees er in de aanbieding is, hangt af van de periode van het jaar en de dieren die dan in opkweek zijn. Het lamsvlees bijvoorbeeld wordt niet het jaar rond aan de klant aangeboden. Tussen augustus en Nieuwjaar is er om de twee à drie weken lamsvlees beschikbaar, afhankelijk van het lammeren in het voorjaar. Om de aanbodperiode te verruimen wordt met Charolais gewerkt, een ras dat in de loop van het jaar een ruimer bronstseizoen heeft. Dat zorgt voor een langere geboorteperiode waardoor het aanbod aan lammeren ook ruimer gespreid wordt over het jaar.



De aspergeteelt vormde de tweede activiteit die op grotere schaal werd aangepakt.

Marketing en distributie

Wat we zelf doen, doen we beter ... maar vraagt ook extra werk. Produceren is één ding, maar de productie moet ook nog aan de man worden gebracht. Dat vraagt dat de klanten op de hoogte gehouden worden van het aanbod van de week en ook kunnen volgen wat er reilt en zeilt op de boerderij.

De combinatie van producten van de hoeve met 'beleving' zorgt ervoor dat niet enkel de ouders producten komen kopen, maar dat ook de kinderen mee opgaan in het geheel. Iedere vrijdag stuurt Delfien een 'week-mail' met het verhaal over wat er de voorbije week op de boerderij gebeurd is. Voor De Seizoenshuur is mond-tot-mondreclame een belangrijke vorm van promotie. Er wordt beperkt gewerkt met flyers en Facebook is belangrijk voor contacten en de bekendmaking van nieuws. Wekelijks wordt via mail aan ongeveer 1.500 klanten het aanbod voor de volgende week gestuurd.

De verkoop van groente, fruit en vlees gebeurt in de eigen winkel, maar ook rechtstreeks aan restaurants, aan Buurderijen en aan Voedselteams. Tot voor kort werden er ook vleespakketten aangeboden aan de klant, maar ondertussen zijn Jeroen en Delfien overgestapt op detailverkoop.

TractorPower: 'Is dit in tijd en inkomen leefbaar voor jullie beiden?'

Jeroen: 'Doordat we zelf onze prijs kunnen bepalen en rechtstreeks aan de eindklant verkopen, varen zowel de klant als wij er wel bij. De toegevoegde waarde wordt in eigen huis gehouden, er zijn geen lange transportafstanden en de klant ziet wat hij koopt. Op deze manier is het 'kleinschalig' kweken van dieren wel nog rendabel, al mag men niet vergeten dat rechtstreekse verkoop meer arbeid en bijkomende investeringen vraagt en algemeen meer kosten met zich meebrengt. We zien ook een verschuiving bij het koopgedrag van klanten: lamsvlees wordt niet meer alleen door klanten van de hogere inkomensklasse gevraagd. Mensen eten misschien niet elke dag vlees, maar ze kiezen voor kwaliteit. Ons lamsvlees wordt onder het 'Pastorale'-label verkocht en dat geeft klanten toch enig vertrouwen. Op vlak van leefbaarheid kan ik eraan toevoegen dat Delfien drie jaar geleden haar job heeft laten staan. Het feit dat we nu voor onszelf werken en kunnen zien wat we ervoor terugkrijgen, maakt het meer dan de moeite waard.'

Wat zijn Buurderijen en Voedselteams?

De Seizoenshuur levert op dit moment aan zes Buurderijen en een drietal Voedselteams.

Een **Buurderij** is een lokaal netwerk waar men online rechtstreeks bij boeren van de streek kan kopen. Elke week komt iedereen samen op het verzamelpunt van de Buurderij. Daar haalt men de bestelling af en ontmoet de koper de producent. Er is een verantwoordelijke nodig die de groep burens en boeren bijeenbrengt en er is nood aan een trefpunt waar de producenten en de klanten mekaar 'treffen'. Het netwerk 'Boeren & Buren' startte de eerste Buurderij in Vlaanderen op in 2015.

De Seizoenshuur levert ook aan drie **Voedselteams**. Dit is een vzw die de korte keten in Vlaanderen behartigt en in de praktijk ondersteunt vanuit een netwerk van lokale teams met boeren, producenten, vrijwilligers en betaalde medewerkers. Voedselteams bestaan uit

mensen die samen basisvoedsel aankopen bij lokale of regionale producenten en dat wekelijks afhalen in een gemeenschappelijk depot.

Bestellingen en betalingen verlopen meestal via de webwinkel. De producenten werken volgens ecologische principes. De producent meldt wekelijks welke producten beschikbaar zijn en tegen welke prijs. Hij zorgt er tevens voor dat de bestelde producten op het juiste moment in het afhaalpunt beschikbaar zijn voor de klanten.

Administratieve verplichtingen

De uitbating van een hoevewinkel staat gelijk met detailhandel en het voedselagentschap vraagt ook hier een erkenning voor de verkoop van voeding. Tweemaal per jaar komt het FAVV onaangekondigd alles controleren.

De Seizoenshuur voert een bedrijfsboekhouding en een fiscale boekhouding. Voor het transport van de dieren naar het slachthuis was het nodig om te slagen voor een specifieke opleiding in verband met dierenwelzijn. Daarnaast is het bedrijf verplicht om aan alle klassieke formaliteiten te voldoen waar elk landbouwbedrijf mee te maken heeft: oppervlakteaangifte, mestbankaangiften, verplaatsingsdocumenten, milieuvergunning, enzovoort.



Mes-T: pop-uprestaurant in augustus

Om het verbruik van lokale producten nog meer in de verf te zetten wil De Seizoenshuur, samen met restaurant l'Histoire 32 - Burnt uit Aalst, tijdens de maand augustus een pop-up organiseren. Achter de boerderij zal een gezellige tent opgezet worden waarin de gasten van een uitgebreid menu kunnen proeven dat iedere dag zal veranderen en gemaakt wordt met enkel producten van De Seizoenshuur van die dag: vlees en groenten. Hiermee wil men aantonen dat 'lokaal' geen ijdel begrip hoeft te zijn, maar wel degelijk haalbaar is en men hier voldoende in huis heeft om smakelijk te kunnen koken. Onder de naam Mes-T, waarbij 'Mes' verwijst naar het restaurant en het vierletterwoord 'Mes-T' naar het einde en het begin van alles op de boerderij, zal er heel de maand augustus gekookt worden met een maximum aan eigen, verse producten. Jason en Laurence van restaurant l'Histoire 32 uit Aalst behoren trouwens tot de restaurateurs die al jaren producten van De Seizoenshuur afnemen.

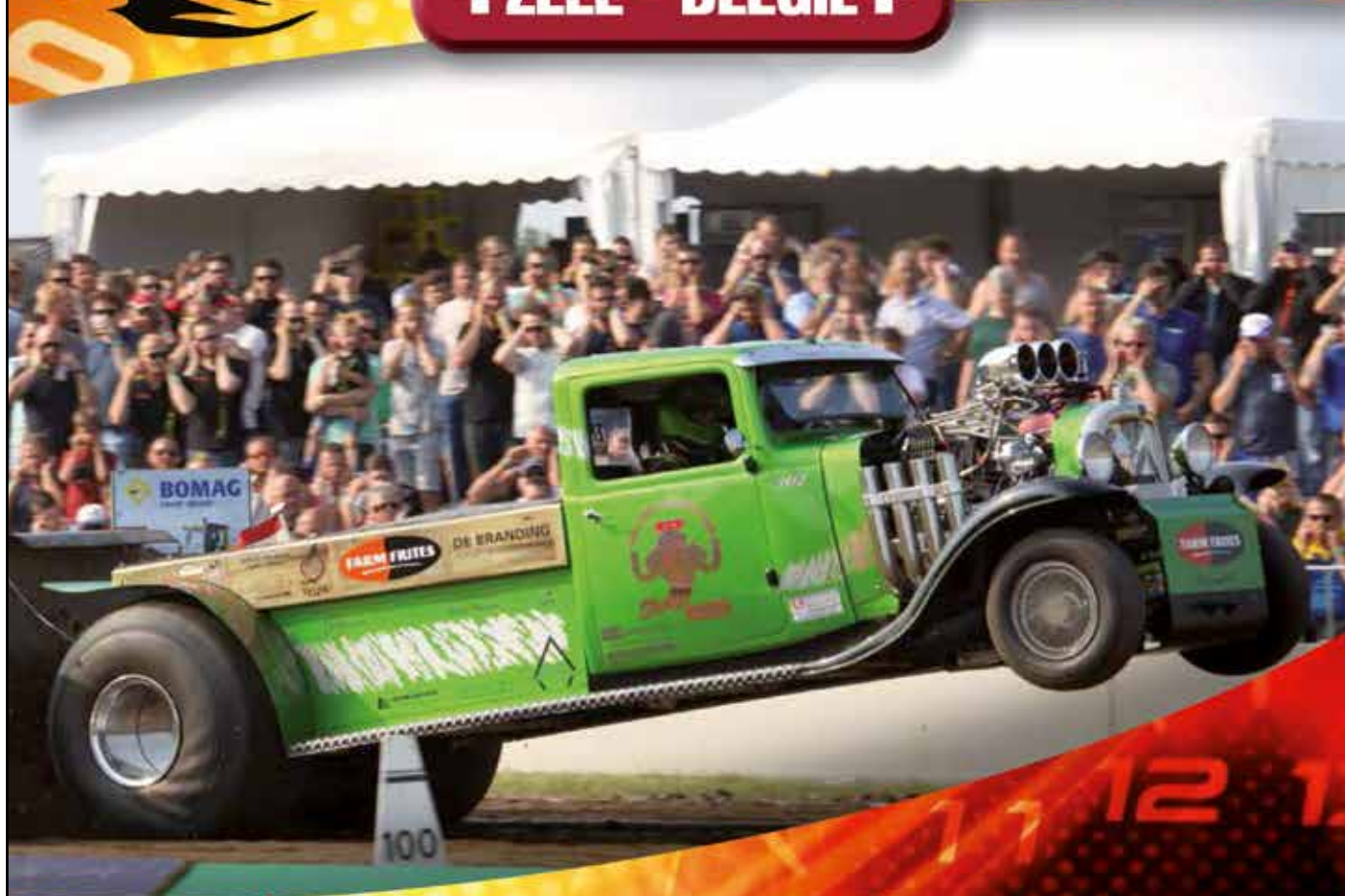
Beide koppels willen met deze pop-up aangeven dat er best heel smakelijk en rijkelijk kan worden gekookt met wat wij hier op eigen bodem kweken.

Meer info: www.lhistoire32.be
of www.rechtvanbijdeboer.be/de-seizoenshuur ●

TRUCK & TRACTORPULLING

15 AUGUSTUS

❖ ZELE - BELGIË ❖



14 AUG

EETFESTIJN EN OPTREDENS

TP TERREINEN - LOKERENBEEKSTRAAT - ZELE - INFO & TICKETS WWW.TRACTORPULLINGZELE.BE



Werkkwaliteit en service krijgen voorrang bij Daniel en Yann Meulemeester in Lens

Het loonbedrijf van Daniel Meulemeester en zijn zoon Yann in het Henegouwse Lens is zeker niet onbekend in België. Naast het klassieke loonwerk heeft het bedrijf ook zelfrijdende bietenoprapers ontworpen en gebouwd. En voortaan verzorgt het ook de verkoop en de regionale service van de machines van de Duitse constructeur Grimme. De loonwerkactiviteiten zijn logischerwijze gerelateerd aan de voornaamste teelten uit de regio, in het bijzonder suikerbieten en aardappelen. Op een regenachtige dag eind april doen Daniel en Yann hun verhaal.

Tekst: Christophe Daemen

Foto's: Christophe Daemen & Yann Meulemeester

Een aangepaste dienstverlening verder uitbouwen vanuit de familiale boerderij

De ouders van Daniel komen zich in 1965 in Lens vestigen. Het landbouwbedrijf wordt vrij snel aangevuld met klassiek loonwerk voor de streek. Daniel: 'Mijn ouders begonnen destijds met een maaidorser en hebben vervolgens een bietenrooier aangeschaft: een eenrijige getrokken rooier met een McCormick-tractor. De investeringen waren eerder beperkt. Na zijn eerste rooiseizoen had mijn vader zowel de tractor als de rooier terugbetaald en hij kocht meteen een tweede combinatie. Toen ik 18 werd in 1980, ben ik thuisgebleven om mijn ouders te helpen. Dat was nog de tijd waarin je onbezorgd kon werken en investeren. Vandaag de dag moet je wel goed nadenken over de rendabiliteit van de verschillende investeringen omdat de aankoopprijs van nieuwe machines weinig ruimte laat om fouten te maken. We zijn actief in een straal van circa 25 km rond Lens. Voor het rooien van aardappelen gaan we wel verder omdat we onze klanten met hun teelten volgen. Onze klanten zijn vrij trouw en ik hecht veel belang aan vertrouwen binnen mijn zakelijke relaties.'



Daniel en Yann Meulemeester

Machines bouwen

Naast het loonwerk begon de familie Meulemeester in 1982 ook met het bouwen van landbouwmachines. Daniel vervolgt: 'Mijn vader was hoofdzakelijk met deze activiteit bezig. We hebben toen de eerste Beetmaster zelfrijdende bietenoprapers ontworpen en



Spuitwerkzaamheden winnen aan belang binnen het bedrijf.



Het rooien van suikerbieten is een belangrijke activiteit, al is de toekomst van deze teelt onzeker.



Door de jaren heen groeide de interesse voor het openspreiden van vaste mest.



Maaidorsen blijft een van de traditionele werkzaamheden in de streek.

gebouwd. Door de jaren heen hebben we ongeveer 35 zelfrijdende oprapers geconstrueerd. Een aantal van deze machines wordt trouwens nog altijd gebruikt, zowel in onze streek als verder in België. Daarnaast hebben we ook stalmestverspreiders en diepwoelers gemaakt. De bedoeling daarachter was om een antwoord te bieden op de plaatselijke vraag. Na 12 jaar zijn we uiteindelijk gestopt met de constructie omdat onze manier van werken niet concurrentieel meer was en we niet van zin waren om zwaar te investeren om een volwaardige constructeur van landbouwmachines te worden.'

Inzetten op de specificiteiten van de regio

De wijde regio rond Lens wordt gekenmerkt door niet al te grote percelen en talrijke gemengde bedrijven, met zowel een akkerbouw als een veeteeltactiviteit. Daarnaast kende de aardappelteelt een ware opleving tijdens de laatste tien jaar. Yann: 'Analoog daarmee houden we ons dus bezig met het zaaien van bieten, cichorei en maïs, het poten van aardappelen, het maaidorsen, het hakselen van maïs en voordroog, en het rooien van aardappelen, bieten en cichorei. Om de rooiers over een langere periode te kunnen afschrijven rooien we ook pastinaak en selder. Daarnaast vormt het spreiden van stalmest

en andere producten nog steeds een belangrijk stuk van onze omzet. Andere werkzaamheden, zoals het ploegen of het zaaien van graangewassen, verliezen stilaan aan belang. Spuitwerkzaamheden in loondienst zitten dan weer duidelijk in de lift. Deze activiteit is nogal omslachtig voor de kleinere landbouwers, wat meteen een verklaring voor deze opmars is. Het blijft wel uiterst moeilijk om het spuiten met de andere werkzaamheden te combineren. In principe willen we onze klanten steeds beter bedienen en tegelijkertijd voor onszelf zoveel mogelijk stress vermijden. Dat is niet altijd evident omdat de werkzaamheden sterk afhankelijk blijven van het weer. Het hakselen van voordroog of het rooien van aardappelen bijvoorbeeld zijn daar heel gevoelig aan. Bietenrooien is op dat vlak een zalige activiteit: doordat de leveringen op voorhand afgesproken zijn met de boeren en we dus een werkplanning hebben, kan het werk hier perfect ingepland worden.

Grimme-dealership

Een vijftiental jaar geleden startte het bedrijf met de verkoop en de plaatselijke naverkoopdienst voor de Duitse constructeur Grimme. Daniel: 'We reden toen al met machines van het merk Grimme en

we zijn met deze activiteit begonnen als kleine aanvulling, om de toenmalige importeur VDS te ondersteunen op gebied van wisselstukken. Beetje bij beetje kregen we de smaak echt te pakken. Deze activiteit is ondertussen een echte specialisatie geworden en groeit jaar na jaar. Tegenwoordig hebben we klanten in een straal van 50 km rond Lens. Die komen tijdens het seizoen wisselstukken halen of contacteren ons voor het winternazicht van hun machines. Voor de verkoop bij mijn klanten werk ik samen met de commerciële vertegenwoordigers van het merk. Men kan echt spreken van een win-winsituatie voor iedereen. Ten opzichte van mijn loonbedrijf vormt het ook niet echt een probleem omdat we bij ons in de streek voornamelijk pootuitrusting, rooiers en inschuurlijnen aan akkerbouwers verkopen. Vanzelfsprekend zijn onze rooiers allemaal van het merk Grimme.'

Nabijheid en service van de dealer blijven belangrijk

Wat de keuze bij de aankoop van eigen machines aangaat, kiezen Daniel en Yann duidelijk voor plaatselijke dealers. Daniel vervolgt: 'We zijn niet per se voorstander van een bepaalde kleur, maar ik probeer wel te kopen bij dealers die hier in de buurt wonen. Soms is het beter om te kiezen voor een goede machine die niet noodzakelijk de beste op de markt is, maar wel van een dealer komt die een snelle service bij een defect kan garanderen. Over het algemeen blijven we wel trouw aan een merk en een leverancier. Daardoor hebben we een fijne vertrouwensrelatie met deze dealers kunnen uitbouwen en die werpt vruchten af.'



Veehouders zijn ook vaste klanten van het loonbedrijf.

Het bedrijf verder laten evolueren

Yann werkt sinds 2011 met zijn vader Daniel. Tijdens hetzelfde jaar werd een nieuwe loods wat verder gebouwd. Zelf hebben ze alle twee de indruk dat de landbouwsector op dit ogenblik razendsnel evolueert. De toekomst van de suikerbietenteelt blijft onzeker terwijl het areaal hakselmaïs ook stelselmatig daalt. Yann vervolgt: 'In de toekomst zal het misschien noodzakelijk worden om ons verder te specialiseren in bepaalde werkzaamheden. Toch merken we dat de gemiddelde grootte van de landbouwbedrijven uit de streek toeneemt. Dat geeft nieuwe opportuniteiten op langere termijn, zeker omdat onze klanten tamelijk jong zijn. Zij hebben andere verwachtingen dan hun voorgangers en we proberen ze zo goed mogelijk te bedienen door steeds in te zetten op kwaliteit en fier te zijn over ons werk. Ik merk wel dat de landbouwbedrijven uit onze streek verder evolueren door stappen achteruit te zetten. Ambachtelijkheid en de rechtstreekse verkoop van producten worden steeds belangrijker als tegengewicht voor de verdere industrialisatie van de productie.'

Daniel besluit: 'Om de rendabiliteit van een loonwerkbedrijf te garanderen is het meer dan ooit noodzakelijk om alles goed te berekenen. Bovendien moeten alle werkzaamheden winstgevend zijn omdat het niet meer mogelijk is om de ene activiteit financieel te laten compenseren door een andere. Ik schrik er nog steeds van dat heel wat loonwerkers nog niet (willen) weten hoeveel ze voor een bepaalde prestatie moeten vragen. Het aspect kostprijsberekening zou dringend prioriteit nummer één moeten worden. Want als je als loonwerker geen zicht hebt op je kosten, dan kunnen de problemen zich vlug opstapelen. We gebruiken al ongeveer 15 jaar een specifieke software om een gepaste prijs te kunnen berekenen voor een prestatie, in functie van de aankoop prijs van de machine, de bewerkte oppervlakte, de kosten die ermee gepaard gaan, enzovoort. Als het op basis van deze berekening niet mogelijk is om een nieuwe machine te kopen, dan kiezen we voor een gereviseerde occasie. Een investering moet lang op voorhand overdacht worden. Maar er blijven altijd heel wat onzekerheden binnen de sector en het is koffiedik kijken om te weten wat er binnen pakweg 5 jaar zal gebeuren. Daardoor wordt alles extra moeilijk. Maar we blijven stevast geloven in een mooie toekomst. Door voortdurend naar onze klanten te luisteren, willen we ze steeds zo goed mogelijk bedienen.' ●



Arnould Agri in Offagne specialiseert zich in trekkers en knikladers

In Offagne, op een boogscheut van Libramont, ligt het mechanisatiebedrijf Arnould Agri. Door de jaren heen specialiseerde Albert Arnould zich steeds verder in de verkoop van tractoren en knikladers. Naast de verkoop van nieuwe machines zet hij ook in op occasietractoren zodat elke klant steeds de gepaste tractor kan vinden. Service blijft een belangrijk gegeven binnen het bedrijf en is bovendien de beste verkoopkaart. We gingen Albert en Anita Arnould begin mei opzoeken.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Albert Arnould werkte eerst 10 jaar bij de dealer Jourdan Frères in Framont, op ongeveer 6 km van Offagne. In 1999 krijgt hij vervolgens de opportuniteit om de zaak over te nemen. Hij vervolgt: 'Ik heb daar altijd graag gewerkt en doordat ik de machines technisch door en door kende en ook het vertrouwen van de bestaande klanten had, heb ik niet lang getwijfeld. In 2001 werd het bedrijf vervolgens omgedoopt tot Arnould Agri. In 2008 kregen we de kans om de bestaande gebouwen in Offagne over te nemen. Door de jaren heen groeide onze zaak en tegenwoordig ben ik in de werkplaats en als verkoper actief. Mijn echtgenote Anita is hoofdzakelijk met het magazijn bezig waarin ze door een halftijdse medewerker wordt bijgestaan. Voor de administratie hebben we ook een parttime secretaresse in dienst. In de werkplaats zijn drie techniciers voltijds aanwezig en ik help ze in de mate van het mogelijke. De werkplaats geniet nog steeds mijn voorkeur als ik niet op de baan ben om te verkopen. Naast onderhoud- en herstelwerkzaamheden hebben we ook een las- en constructieafdeling. Daardoor kunnen we allerhande constructies op maat bouwen voor klanten, maar ook talrijke bakken en accessoires bouwen en ontwikkelen voor onze Weidemann-knikladers of zelfs volledige bosbouwbeschermingen voor de bosbouwtractoren. Deze bijkomende investering zorgt bovendien voor de nodige diversificatie binnen het bedrijf. We zijn voornamelijk actief in een straal van zowat 40 km rond het bedrijf met klanten die tot op 70 km zitten. Verder wens ik niet te gaan omdat het dan niet altijd een troef is om te gaan depanneren achteraf.'



Anita en Albert Arnould.

Een specifiek klantenbestand

Omdat de zaak van Albert Arnould in de Ardennen gevestigd is, zijn de voornaamste klanten logischerwijze veehouders. Hij vervolgt: 'In de buurt zijn er heel wat gemengde bedrijven, met zowel melk- als vleesvee. Het zijn ook de bedrijven die nog min of meer leefbaar blijven. Echte akkerbouwbedrijven zijn er niet echt en de voornaamste teelten blijven gras en maïs. Anderzijds merk ik dat de tractoren doorgaans heel wat uren draaien op deze gemengde bedrijven. Het is vrij normaal dat bepaalde tractoren 1.000 draaiuren per jaar halen omdat ze zowel in de stallen als op het veld gebruikt worden. Ik schat dat deze veehouders circa



'We draaien een groter volume in tractoren, waardoor we technisch goed op de hoogte zijn.'

70% van mijn cliënteel vertegenwoordigen. Daarnaast zijn loonwerkers belangrijke klanten, net als de bosbouwers en de boomkwekerijen. Deze laatste sector kent een forse groei, zeker met de toename van de vraag voor kerstbomen. Tractoren en machines worden er zeer intensief gebruikt. Verder verkopen we tractoren aan gemeentebesturen, ondernemers die wegbermen maaien en in mindere mate aan tuinaanleggers.'

Albert geeft ook aan dat er minder concurrentie dan vroeger is in de streek. Een paar agenten zijn immers gestopt of minder actief. Tegelijk daalt het aantal klanten ook en moeten we dus zeker alert blijven. Ik meen te mogen zeggen dat bij 7 verkopen op 10 er geen andere dealer mee in de concurrentie zit. Veehouders en loonwerkers uit de streek zijn meestal trouwe klanten. In het begin is het niet makkelijk om dat vertrouwen te winnen, maar achteraf hebben ze minder de neiging om te veranderen.'

Tractoren en knikladers

Door de jaren heen heeft Albert Arnould duidelijk gekozen om volledig in te zetten op tractoren en knikladers: 'Als dealer moet je niet alles willen en als je te veel merken aanbiedt, wordt het een soort supermarkt, terwijl de naverkoopdienst moeilijker op te volgen is. Wij hebben dus gekozen om vooreerst de tractoren van Case IH en Steyr te verkopen, alsook de knikladers van Weidemann. Daarnaast zijn we ook actief in hooibouwmachines, maar ik zoek niet per se om alle mogelijke machines aan te bieden. De complementariteit tussen een tractor- en een knikladermerk is in mijn ogen ook belangrijk. Er zijn niet zoveel zaken te doen in onze streek en dan is het wel belangrijk om geen zaak te verliezen.'

Inzetten op occasietractoren

Naast de verkoop van nieuwe tractoren zet Arnould Agri ook in op een bijkomende tak: tweedehandse tractoren. Albert: 'We kopen regelmatig occasietractoren in het buitenland en zetten deze dan volledig in orde vooraleer ze verder te verkopen. Door de jaren heen heb ik een vertrouwensrelatie opgebouwd met enkele Franse dealers die me dan laten weten wanneer ze deftige occasies van mijn eigen merk hebben staan. De aankoopprijs van nieuwe tractoren is sterk gestegen de laatste jaren. Sommige klanten hebben geen financiële middelen meer om een nieuwe te kopen maar willen anderzijds toch genieten van meer comfort of van nieuwere technologieën. Het laat me bovendien toe om nieuwe klanten aan te trekken, die vervolgens ook bij ons komen voor verdere service, om andere machines aan te kopen, enzovoort. Voor ons voelt het niet als concurrentie voor de verkoop van nieuwe tractoren, maar



De las- en constructieafdeling bouwt onder meer bosbouwbeschermingen op maat.

wel als een aanvulling om de reeds bestaande klantenbinding verder te versterken.'

Service staat met stip op nummer 1

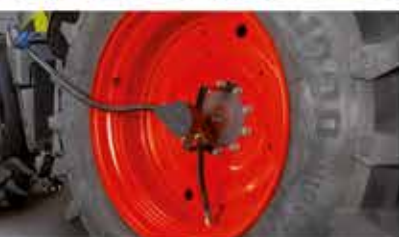
Albert over service: 'Een tractor verkopen is ook de bijbehorende service verkopen en daarbij de reputatie van ons bedrijf hoog houden. Het begint al bij een goed geordend magazijn. Daarnaast volgen de technici de verschillende opleidingen zowel bij CNH als bij Weidemann. Tegenwoordig is het heel belangrijk om een professionele service te kunnen bieden. Het is ook een van de redenen waarom we ons verder specialiseren in bepaalde takken. Het is enerzijds niet altijd gemakkelijk om bepaalde zaken niet te willen verkopen, maar anderzijds draaien we dan een groter volume in tractoren, waardoor we technisch goed op de hoogte zijn en de klanten snel kunnen helpen. Verder is het ook steeds belangrijk om een vervangtractor (of kniklader) te kunnen aanbieden bij grotere reparaties. Het is iets wat de klanten sterk waarderen en het vermijdt heel wat stress in de werkplaats. Omdat we voorrang aan service geven, willen we ook niet te ver gaan prospecteren.'

Evolueren met de klanten

Albert: 'Alles wordt steeds duurder en de winstmarges van de landbouwers dalen verder. Ook wij moeten ons, net als onze klanten, voortdurend aanpassen aan nieuwe eisen. Maar we blijven wel positief naar de toekomst kijken. Als dealer moeten we ons verder profileren als ondernemer en dat geldt ook voor onze klanten. We hebben wel het geluk dat we merken verkopen die prijstechnisch gezien goed geplaatst zijn. Enerzijds zou het helpen om goedkopere instapmodellen te kunnen aanbieden, maar anderzijds merken we dat de klanten dikwijls heel wat opties willen als ze een nieuwe tractor kopen.'

De bestaande toonzaal maakt het mogelijk om de stockmachines tentoon te stellen en is ondertussen ook een vaste verkoophulp geworden. Albert: 'Binnen onze sector geldt ook steeds meer de leuze 'zien is kopen'. Mensen zien bijvoorbeeld een kniklader als ze om wisselstukken komen, informeren even over het hefvermogen of de techniek die erachter zit, vragen vervolgens prijs ... en zo begint de bal te rollen. Bij sommige leveranciers lopen de besteltermijnen bovendien echt op en dan is het noodzakelijk om een zekere stock te hebben om bepaalde klanten te kunnen dienen.'

Albert besluit: 'Het is belangrijk om je eigen grenzen te kennen en wat je doet zo goed mogelijk doen. Ikzelf blijf inzetten op de combinatie werkplaats en verkoop, zodat ik de klanten zo goed mogelijk kan blijven helpen, zowel bij de aankoop van een nieuwe tractor als bij tussentijdse onderhoudsbeurten achteraf!' ●



AXION 800 & 900

KRACHT & BETROUWBAARHEID

AXION 800 & 900 zijn de nieuwe norm in de zware klasse. 10 modellen van 200 tot 445 pk in 3 uitrustingsniveaus en , naar keuze, de HEXASHIFT 6-traps PowerShift of CMATIC traploze transmissie. Uiterst wendbare trekkers met een grote wielbasis en een ideale gewichtsverdeling, zodat elke beschikbare pk vertaald wordt in pure trekkracht. Een ruime keuze aan opties, GPS-stuursystemen, TELEMATICS databeheersplatform en, NIEUW, nu ook met het CLAAS-originele CTIC bandendruk-regelsysteem bediend via iPad-mini.

CLAAS



Rue Grand Champ 12
5380 Fernelmont
Tel: 081/250 909
info@ag-tec.be
www.ag-tec.be



Maak van de grasoogst een topper!

Maaiers, schudders en harken: we halen ze van stal en vinden het doodnormaal dat we ze aankoppelen en er onmiddellijk het gras mee invliegen. In veel gevallen halen we niet het maximale rendement of meest kwalitatieve voeder uit deze machines omdat we nalaten om ze juist af te stellen. Om daar toch eens bij stil te staan, zijn we voor het volgende artikel met tips en meetlat het veld ingetrokken. We schetsen achtereenvolgens waarop men moet letten bij maaiers, schudders en harken. Aan het einde kijken we ook naar de afstelling van de pick-up als laatste bewerking.

Tekst & foto's: Martin Haas, Lukas Weninger, Johannes Paar & Peter Menten

Maaiers juist instellen



Door een maaicombinatie optimaal in te stellen legt men de basis voor een hoge voederkwaliteit. De instelling van de snijhoogte en de 'maaibalkontlasting' bepalen de werkkwaliteit van de werktuigen die erna komen. Als er zuiver gemaaid werd, kunnen die het voeder met een minimum aan verlies en vervuiling opnemen.

Of het nu over hooi, voordroog of een andere vorm van silage gaat: een zuivere grasoogst met voldoende opbrengst heeft een goede voorbereiding nodig. En die voorbereiding begint al veel vroeger eigenlijk. Het weer, de voorbereiding van het zaaibed en het zaaien, aandrukken en inwerken van het zaad in het voorjaar zijn de eerste stappen naar kwaliteitsvoeder. De volgende stap is het **maaitijdstip**. Dit wordt gekozen in functie van de kwaliteit van het gras en het voorspelde weer en bij voorkeur niet op basis van het feit of de buur nu maait of niet.

Het eerste wat bij het maaien belangrijk is, zijn de **messen**. Alleen scherpe maaimesen garanderen een fijn maaieresultaat, veroorzaken door een snellere wondheling minder stress voor de planten en leiden zo tot een snellere hergroei. Een lichte trekker met aangepaste lagedrukbanden voor grasland laat minder sporen na. De **bandendruk** wordt best zo laag mogelijk gehouden. Dat vergroot het afroloppervlak en doet de bodemdruk dalen.

Naast messen en bandendruk speelt de **instelling** van de maaier of de maaicombinatie een beslissende rol. De maaihogte en de oplegdruk van de maaier zijn twee belangrijke instellingen. Het heeft geen zin om te kort te maaien: gras dat bijvoorbeeld tussen 5 en 7 centimeter wordt gemaaid, zal minder onzuiverheden hebben dan heel kort gemaaid gras. Bovendien is te kort gemaaid gras moeilijker op te rapen voor de schudder en de hark en dat zal meer slijtage veroorzaken.

De **oplegdruk**, dat is het gewicht waarmee de maaier op de bodem draagt, beïnvloedt de bodemaanpassing en het slijtagegedrag. Een lage bodemdruk, en dus zoveel mogelijk gewicht van de maaier op de trekker, spaart op minder draagkrachtige bodem de graszode en haalt het brandstofverbruik naar beneden.

Een correcte instelling van de maaicombinatie heeft **alleen maar voordelen**: men reduceert de kosten voor de voederrooist en haalt voeder van hogere kwaliteit in de stal. Redenen genoeg om voor dit werk voldoende tijd te nemen. Alle basisinstellingen kunnen op de hoeve op een egale ondergrond afgeregeld en gecontroleerd worden. Op het veld hoeft je dan alleen nog maar de **maaihoogte te controleren** en bij te regelen indien nodig. Op de volgende pagina's hebben we de belangrijkste instellingen stap voor stap verzameld.

1. Instellingen bij niet-aangekoppelde maaier



Alvorens aan te koppelen moet men de breedte tussen de **liftarmen** met de zijdelingse stabilisatoren op de breedte van de aankoppeldriehoek afstellen. Daarna kan men de beide liftarmen op dezelfde hoogte brengen.



Vervolgens gaan we de **aankoppeltappen** voor de liftarmen zijdelings verstellen. Die bepalen de zijdelingse afstand tot de wielen én de overlapping met de frontmaaier.



De beide liftarmen moeten met de **zijstabilisatoren** eerst gecentreerd en dan vastgezet worden.

2. Basisinstellingen bij de aankoppeling



De lengte van de **topstang** moet zodanig worden geregeld dat de maaier zo horizontaal mogelijk ten opzichte van de bodem ligt.



De ontlasting en de kinematic bij het heffen en zakken van de maaier werken enkel als de **hoogte van de hef** juist is ingesteld. Let hier zeker op de voorschriften van de fabrikant.



Aanwijzingen over de hoogte van de hef vindt men in de handleiding van de maaier of op de maaier zelf. **Markeringen zoals hier op de foto** dienen ter controle.



Als de hefinrichting juist is ingesteld, kan de **ontlasting van de maaier** met een veer worden ingesteld. Volg ook hier de aanwijzingen van de constructeur.



Als de ontlasting correct werd ingesteld, kan men de maaier met enige moeite van de buitenkant uit opheffen.



Voor een ruimere maaierhoogte moet men **'hoogsnijsloffen'** monteren zodat men de contacthoek van de messen kan behouden. Dat is nodig om een rechte, egale snede te krijgen bij lang(er) maaien. Als men de maaier té veel zou kantelen, om hoger te kunnen maaien, dan zou het contactoppervlak van de glijsloffen verminderen en de slijtage toenemen.



Bij horizontaal ingestelde maaiers bedraagt de snijhoogte **circa 7 cm**. Deze kan door het verlengen of verkorten van de topstang een klein beetje (± 2 cm) veranderd worden.

3. Bijzonderheden bij de frontschijvenmaaier



Afhankelijk van het feit of we met een getrokken of een slepende aankoppelbok werken, moet met de onderste liftarmen **vast of in een sleufgat** worden gereden. Ook hier verwijzen we naar wat er in de gebruikershandleiding staat.



De spanning en de hoek waaronder de **ontlastingsveren** zijn gemonteerd beïnvloeden de bodemaanpassing aanzienlijk. Een kleinere oplegdruk spaart de graszode.



Door de maaier aan één kant op te heffen, kan de werking van de ontlastingsveer **getest** worden.



Als de trekker met een **elektronische hefontlasting** is uitgerust, kan men de oplegdruk van de maaier tijdens het rijden aan de omstandigheden aanpassen. Als de maaibalk te weinig draagt, zal de maaier op en neer springen waardoor we een ongelijk maaibeeld krijgen.



Met **zwaddeflectoren** of **draaiende zwadschijven** (meestal in optie) kan het gemaaid gras tussen de wielen worden afgelegd.



De draaiende zwadschijven moeten **ingesteld** worden op de spoorbreedte van de trekker.



Als de tractorwielen over het gemaaid gras rijden, dan kan het door de volgende werktuigen niet zuiver meer worden opgenomen. Als we schudder en hark dieper moeten instellen, krijgen we onherroepelijk **meer vervuiling** in het gewas.

4. Bijzonderheden van de kneuzer



De intensiteit van de kneuzer kan veranderd worden door het toerental en/of de breedte van de doorgang te verstellen. Maar opgelet bij hooi: te intensief kneuzen doet de 'brokkelverliezen' toenemen!



De gewenste kneusintensiteit kan stapsgewijs aangepast worden door het **vernauwen van de doorgang**.

5. Bijzonderheden van de trommelmaaier



Bij de trommelmaaier moet de topstang zo ingesteld worden dat de **trommels horizontaal** staan. Hier mag de snijhoogte niet via de topstang worden geregeld. Dat zou tot een 'gegolfd' maaibeeld leiden.



Als we hoger willen maaien, moet de afstand tussen glijshotel en maaitrommel vergroot worden. Daarvoor bieden de constructeurs **spindelsystemen, afstandplaatjes** en speciale '**hoogsnij-glijshotels**' aan.



De **snijhoogte** verandert volgens de dichtheid van het gras, de ingestelde ontlasting en de rijsnelheid. Ze zou daarom op ieder perceel moeten worden gecontroleerd.



De **overlap** (minstens 10 tot 15 cm) bij een combinatie van achter- en frontmaaiers moet op de spoorbreedte en de werkbreedte van de afzonderlijke maaiers worden afgestemd. Anders blijft er zelfs op rechte stukken gras staan.



Schudder en hark juist afstellen

Nadat we de maaier op z'n best hebben afgesteld, gaan we kijken hoe we de voederkwaliteit verder intact kunnen houden bij het schudden en harken. Belangrijk voor een goede kwaliteit zijn hier zeker een aangepast toerental en rijsnelheid.



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

vantage

powered by
agrometius

ISOBUS WEKEN

Vanaf heden importeur van Müller Elektronik & Trimble

Müller TrackGuide III



ME MÜLLER ELEKTRONIK

A TRIMBLE COMPANY

- ✓ Robuust 8" touchscreen display
- ✓ Eenvoudige bediening
- ✓ Gemakkelijk te installeren
- ✓ Bruikbaar met vele ISOBUS werktuigen

Actiepakket TrackGuide III

- ISOBUS Virtual Terminal
- ISOBUS Automatische sectieafsluiting
- DGPS-Ontvanger

standaardprijs € 3.900,-

**ACTIEPRIJS
€ 2.990,-**

Trimble GFX-750



Trimble

- ✓ Android-besturingssysteem met apps
- ✓ Eenvoudige upgrade naar automatische besturing
- ✓ Hoge nauwkeurigheid door 4 satellietssystemen
- ✓ Percelen en ab-lijnen in Google Maps zichtbaar

Actiepakket GFX-750

- ISOBUS Virtual Terminal
- ISOBUS Automatische sectieafsluiting
- In 2019 kosteloos:
 - Rangepoint RTX (t.w.v. € 295,-)
 - ConnectedFarm Basic met AutoSync (t.w.v. € 450,-)

standaardprijs € 5.200,-

**ACTIEPRIJS
€ 4.250,-**

UW SPECIALIST VOOR MERKONAFHANKELIJKE GPS-SYSTEMEN

vantage

powered by
agrometius

☎ 011 - 599 566 🌐 www.vantage-agrometius.be

Prijzen ex BTW, installatie & ISOBUS kabels. Geldig tot 05.07.2019

1. Proper schudden en keren

Als we bij het schudden en keren het gras mooi kunnen opnemen zal het overal gelijkmatig kunnen drogen. Hoe beter gemaaid, hoe beter er ook kan geschud worden. Goed schudden komt ook de volgende bewerkingen ten goede, zoals het harken. Vaak wordt er in de praktijk te snel gereden, wat enkel maar leidt tot grashopen of de vorming van slierten gras. Een **lagere rijsnelheid** wordt met kwalitatief voeder beloond. Meer rendement per hectare moeten we halen uit de werkbreedte van de machine en niet uit een hogere rijsnelheid. De breedte van de schudder is bovendien best op de breedte van de maaier afgestemd.



Afstemming van de werkbreedte bij de maaier en de schudder: bij het schudden mag er niet over het zwad gereden worden. Het gras wordt het mooist egaal verdeeld wanneer de twee tegen elkaar draaiende molens van de schudder de zwaden in het midden oppakken.



Controleren voor het werk: zijn er geen tanden afgebroken? Staan ze onder de juiste hoek? Werkt de veiligheid voor tandbreuk? En zit er voldoende spanning in de banden van de schudder?



Zoals bij de maaier moet ook het frame van de schudder met de **liftarmen** vastgezet worden.



Diepte-instelling: de tanden moeten vooraan op hun laagste punt minstens 3 cm van de bodem verwijderd zijn.



Als er een **steunwiel** is, verloopt de diepte-instelling via het tastwiel aan de aankoppelbok. In dit geval moet de topstang in een sleufgat vrij kunnen hangen. De instelling gebeurt best op een vlakke ondergrond.



De lengte van de **topstang** moet zo gekozen worden dat de schudder zich zowel naar boven als onder vrij kan bewegen, dus in het midden van het sleufgat. Als er geen tastwiel is, gebeurt de diepte-instelling met de topstang in een 'vast' gat.



Naloop-inrichting: veel aanbouwschudders zijn van een naloopinrichting voorzien. Bij het wisselen van transport- naar werkpositie moet deze worden vrijgegeven.



Om over de weg te rijden moeten de **naloop** en de topstang – meestal door het omleggen van een klep of het versteken van een bout – terug vastgezet worden.



In het veld moet de werkdiepte in samenhang met de stoppelhoogte **nogmaals gecontroleerd** worden. Dit gaat het makkelijkst op de volgende manier: eerst een paar meter rijden, zodat het chassis en de schudelementen zich kunnen 'zetten' en dan de afstand tussen tand en bodem controleren. De tanden mogen in ieder geval niet in de grond krassen.



Met de verstelling van de **strooihoek** kan het strooibeeld afhankelijk van de hoeveelheid gras of het gewenste droogresultaat geoptimaliseerd worden. Eventueel moet de werkdiepte nageregeld worden.

2. Gelijkmatige zwaden



Zoals bij het schudden moeten ook bij het harken het toerental en de rijsnelheid zorgvuldig gekozen worden. De **breedte en de vorm van het zwad** bepalen in hoge mate het rendement van de volgende schakel in de oogst: de hakselaar, opraapwagen of pers. Het zwad bij voorkeur recht leggen. Korte bochten vermijden omdat de 'boogstralen' van de navolgende machines duidelijk groter zijn dan die van de cirkelhark.



Na de basisinstelling aan het steunwiel: de **rotor van de hark** wordt met een spindel in de rijrichting horizontaal uitgelijnd – de fijnregeling van de hoogte gebeurt via het totale chassis van de cirkelhark.



Zoals bij de schudder stelt men de hoogte van het **tastwiel** op een vaste ondergrond in: de afstand tussen de tanden en de bodem controleert men vooraan in de nabijheid van het steunwiel.



Tussen de tanden en de bodem moet er **minstens 3 cm** afstand zijn. Controleer dit nogmaals in het veld.



Langs de **zwadzijde** wordt er meer gras getransporteerd. Bij zwaar gras zullen de tanden iets naar achter uitwijken. Dat leidt tot een grotere afstand tot de bodem. Opdat er geen voeder verloren zou gaan, moet men de tastwielen op de zijde van het zwad **iets dieper** instellen.



Het **zwaddoek** kan in de breedte, hoogte en vaak ook in de langsrichting verzet worden. De zwadbreedte moet op de hoeveelheid gras en op de pick-upbreedte van de oogstmachine worden afgesteld.



Een zwaddoek dat **te diep** werd afgesteld, verslijt sneller. Maar als het te hoog boven de bodem loopt, dan valt er voeder onderaan vantussen en wordt het zwad te breed.

3. Bijzonderheden bij de cirkelhark met twee rotoren en middenafleg



De **werkdiepte** van een hark met dubbele rotor wordt op dezelfde manier ingesteld als bij een hark met 1 rotor.



Eerst moet men de **hoogte** van het steunwiel verstellen en dan de totale hoogte van de rotor met de draaihefboom aanpassen.



Het belangrijkste verschil zit hem in het afstellen van het **chassis**: dit moet met de hef van de trekker absoluut horizontaal afgesteld worden. Dan alleen kan de kinematic van de zwadrotor zuiver werk leveren.



De vorm van het zwad kan via de **curvenbaan** worden beïnvloed: als de zijkanen te vlak zijn, dan verdraait men de curvenbaan zo dat de tanden iets later uitsturen. Dan wordt het voeder verder in het midden van het zwad afgelegd.



De **zwardbreedte** moet aangepast worden aan de werkbreedte van de pick-up van de oogstmachine. De zwadvorm moet een trapezium met steile flanken zijn waardoor er probleemloos kan worden over gereden met de pick-up. Te vlakke flanken worden door de wielen van het trekkende voertuig platgereden en kunnen door de pick-up niet meer worden opgenomen.



Bij het aanleggen van het zwad moet er rekening mee worden gehouden dat de volgende machines (pers, hakselaar of opraapwagen) **meer ruimte** nodig hebben om hun bocht te nemen. Bij het laden in te smalle bochten blijft er gras liggen.



UW OPLEIDING IS ONZE ZORG
WWW.PCLT.BE

100% PRAKTISCH GARANTIE

Een greep uit ons aanbod:

- FYTOLICENTIE
- STARTERSCURSUSSEN
- VERREIKER
- TECHNIEKER LANDBOUWMECHANISATIE
- GRAAFMACHINE
- GPS
- KETTINGZAAG EC51 + 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-mogelijkheden!



VAN HAUTE
 LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

Importeur M-Hale
 Machines uit voorraad leverbaar.

www.vanhaute-landbouwmachines.be



Bereid uw seizoen in de stoppelbewerking en de groenbemester inzaai voor met de grote keuze aan werktuigen van PÖTTINGER

- TERRADISC : schijveneg voor een snelle en ondiepe bewerking tot 10 m werkbreedte
- SYNKRO : cultivator voor een diepere bewerking
- TEGOSEM : geïntegreerde zaaimachine voor het inzaaien van groenbemester in één werkgang tijdens de stoppelbewerking
- Betrouwbaarheid, hoog werktempo, rendabiliteit: uw eisen zijn ook de onze

4. Laden met de pick-up



De pick-up kan het gras pas echt egaal en zuiver oprapen als de stoppelhoogte voldoende is en het zwad een gelijkmatige trapeziumvorm met steile flanken heeft. De juiste **aanbouwhoogte** ten opzichte van de trekker én de diepte-instelling van de pick-up tanden beperken de voeder verliezen. Bij het aanleggen van de zwaden moet erop gelet worden om zo ruim mogelijke bochten te maken: dat spaart de graszode en verhindert dat er over het gemaaid gras wordt gereden.



De **diepte-instelling** gebeurt weer via loopwielletjes links en rechts en vaak ook achter de pick-up: de afstand tussen de tanden en de grond moet minstens 3 centimeter zijn.



De afstand van de **zwadrol** of in het andere geval **deflectorplaat** hangt af van de hoeveelheid gras. Beide ondersteunen de gewasstroom. Als de zwadrol bij weinig voeder te hoog is ingesteld, dan wordt het gras naar voor gewalst en niet opgenomen. Als hij bij veel gras te nauw staat afgesteld, dan zal het gras blokkeren tussen rol en pick-up.



Opdat de pick-up **bodemoneffenheden** zou kunnen neutraliseren, moet hij naar boven en onder kunnen uitwijken. Dat is enkel mogelijk bij de juiste aanbouwhoogte. Let op de gegevens die de fabrikant aangeeft in de gebruikershandleiding of via markeringen op het chassis.



Controleer in het veld: eerst zonder gras, de tanden mogen de aarde niet raken. ●

I ♥ MY AGROJOB

In de landbouwmechanisatie is het aangenaam werken. Geen enkele dag is dezelfde en de uitdagingen en complexiteit nemen met de dag toe. Wie van deze complexiteit geen schrik heeft, is Bram Slachmuylders: het ene moment zaakvoerder van, het andere technieker bij BS-Repair uit Opwijk in Vlaams-Brabant.

Tekst & foto: Helena Menten



Naam: Bram Slachmuylders
Woonplaats: Opwijk
Leeftijd: 29 jaar
Werkt bij: BS-Repair
Studies: Technisch Dierenzorg in het middelbaar, Hoger onderwijs bachelor agro- en biotechniek specialisatie landbouw

TractorPower: 'Bram, wat houdt je job precies in?'

Bram Slachmuylders: 'Ik doe onderhoud en herstelling van alle mogelijke machines die gebruikt worden in grondverzet, landbouw en industrie. In de meeste gevallen gaat dat over skidsteers, tractoren, bulldozers, graafmachines ... Kortom, alles wat rollend materieel is.'

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

Bram: 'Ik ben opgegroeid tussen de vrachtwagens: zwaar materieel dus. Via mijn schoolopleiding heb ik meer de brug gelegd naar machines voor landbouw en grondverzet. Na wat jobs hier en daar heb ik uiteindelijk toch ontdekt dat ik gelukkiger was door voor mezelf te werken dan voor een baas. Daardoor heb ik ervoor gekozen om zelfstandige in bijberoep te worden. Doordat het werk bleef toenemen heb ik er mijn hoofdberoep van gemaakt en ben ik mij meer gaan specialiseren in machines voor aannemers en zwaar materieel.'

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

Bram: 'Ik ben alle dagen op de baan en steeds weer ergens anders. De afwisseling, altijd een andere plaats, een andere machine en geen twee keer hetzelfde probleem: dat maakt het spannend en uitdagend. De voldoening om vanuit een probleem naar een oplossing te komen, daar doe ik het voor. Ik kan mijn eigen tijd indelen en dat maakt dat ik volledig op mijn eigen ritme kan draaien.'

TP: 'En wat zijn de minder leuke?'

Bram: 'Je staat af en toe wel eens buiten in heel slecht weer. Ook in de winter als het vriest. Soms is iets te groot of te zwaar om alleen te dragen of voor de hefmiddelen die je mee hebt. Dan ben ik genooddakt om een andere keer terug te komen of elders hulp te zoeken. Ik ben zeven dagen op zeven dag en nacht beschikbaar en persoonlijk heb ik daar geen probleem mee. Mijn vriendin is daar iets minder enthousiast over (lacht). Minder leuk, maar des te uitdagender ook, is het feit dat je voor ongekende problemen komt

te staan en je creatief naar een oplossing moet gaan zoeken. Eens je er dan uitgeraakt, zit je weer vol energie.'

TP: 'Wat zou je doen indien je deze job niet zou doen?'

Bram: 'Waarschijnlijk had ik net hetzelfde gedaan, maar voor een baas. Dan had ik waarschijnlijk nu ergens in een atelier gewerkt bij een invoerder van graafmachines, een dealer van landbouwmachines, of iets dergelijks.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Bram: 'Ik denk vooral aan uitbreiden op het vlak van materiaal en gereedschap. Onlangs heb ik een volledig ingerichte servicebus besteld die tegen het najaar geleverd wordt. Daarin heb ik dan alle voorzieningen om bijvoorbeeld oliewissels te doen, te kunnen lassen, stroomvoorziening, enzovoort. Over enkele jaren zou ik willen investeren in een vrachtwagen met een kraan erop. Dan kan ik al mijn materiaal daar opslaan en ben ik beter voorbereid op de grotere jobs. Ook wil ik zeker uitbreiden in de zin van cliënteel en naambekendheid. Ik zou wel graag zo lang mogelijk alleen kunnen blijven werken. Ik breek liever mijn hoofd over technische dan over personeelsproblemen.'

TP: 'Wat zou je anderen aanraden die in de sector aan de slag willen of willen doorgroeien?'

Bram: 'Ik vind het persoonlijk sneu dat de basiscursus bedrijfsbeheer afgeschaft is. Voor mensen die zelfstandig willen worden en eerder technisch geschoold zijn, is die een must. Een tweede heel belangrijk punt is een goede boekhouder, liefst iemand die de sector kent. Vooral iemand die het gewoon is om jonge starters te coachen. Ik heb daar veel geluk mee gehad. Verder is het belangrijk om op basis van je vestiging te kijken waar je potentiële klanten zitten. Verder moet je je ook bewust zijn wie de gevestigde waarden zijn in dezelfde sector. Zijn het echt concurrenten of eerder leveranciers van materieel? Probeer samen te werken met een dealer of een invoerder die in jouw regio of werkgebied gevestigd is. Tenslotte maak je best een businessplan op dat je een zuiver zicht op je bestedingen geeft.' ●



Bemesting bij seizoenpachten: opletten!

In de praktijk stellen we vast dat er heel wat seizoenpachten worden afgesloten. Vaak gewoon om aan teeltwissel te doen, maar vaak ook alleen maar om via een dergelijke seizoenpacht de Pachtwet buiten spel te zetten. Wat zegt de Pachtwet hier precies over? En hoe bekijkt de vrederechter deze seizoenpachten in de praktijk?

Wettelijke regels inzake de seizoenpachten

Opdat er een geldige seizoenpacht tot stand kan komen, moet aan volgende voorwaarden worden voldaan:

1. Beide partijen moeten landbouwers zijn. Het is noodzakelijk dat de persoon die een seizoenpacht afsluit zelf landbouwer is. Hij moet, om als exploitant te kunnen aanzien worden, een effectief landbouwbedrijf hebben en het exploiteren in hoofd- of bijberoep.
2. Een seizoenpacht kan slechts afgesloten worden voor een duur van minder dan één jaar. Is de duurtijd langer, dan komt er een pacht tot stand waarop de Pachtwet van toepassing zal zijn. De duurtijd is dan 9 jaar.
3. Er moeten vooraf voorbereidings- en bemestingswerken uitgevoerd worden door diegene die de grond ter beschikking stelt. Met deze voorbereidingswerken bedoelt men dat de gronden bewerkt moeten worden en volledig moeten klaargelegd worden zodat de seizoenpachter kan overgaan tot bezaaiing en/of beplanting.
4. Het moet gaan om een welbepaalde teelt van een landbouwgewas.
5. Door een eerdere uitspraak van ons Hof van Cassatie mogen de seizoenpachten niet zomaar stelselmatig worden afgesloten. Best is dat er rekening gehouden wordt met een duidelijke en ernstige reden om een seizoenpacht af te sluiten (bv. teeltwissel).

Is aan een van deze voorwaarden niet voldaan, dan zal er een pachtcontract tot stand komen dat volledig onder toepassing van de Pachtwet zal vallen. Het zijn vooral de voorwaarden 1 en 3 die vaak met de voeten getreden worden en waardoor de seizoenpachtovereenkomst dan ook niet geldig is. We geven hieromtrent een interessant praktijkvoorbeeld waarover de rechter zich recentelijk uitsprak.

Uit de praktijk

Omer is pachter van een perceel landbouwgrond dat hij al enkele jaren in seizoenpacht geeft aan Firmin. Hij maakt hiertoe elk jaar

een schriftelijk contract op en de duurtijd is steeds minder dan één jaar. Eigenaar Maurice stapt naar de rechter en vraagt dat de pachtovereenkomst die hij heeft met zijn pachter Omer zou ontbonden worden omdat deze laatste zich niet houdt aan de regels inzake seizoenpacht, en hij zich hierdoor schuldig maakt aan een onwettige onderpacht. Eigenaar Maurice heeft nooit toestemming gegeven aan zijn pachter Omer om de grond in onderpacht te geven!

Wat beslist de rechter?

Aan de hand van de contracten kan de rechter opmaken dat er inderdaad een seizoenpachtovereenkomst was afgesloten tussen pachter Omer en Firmin (de seizoenpachter). Maar het bleek ook dat Omer de voorbereidings- en bemestingswerken niet zelf had uitgevoerd. Dit is nochtans een voorwaarde om van een geldige seizoenpacht te kunnen spreken. Meer nog: seizoenpachter Firmin kan facturen voorleggen die hij opmaakte voor het uitvoeren van deze werken en deze werden duidelijk door pachter Omer betaald.

Hieruit leidt de rechter af dat het niet pachter Omer zelf is die de voorbereidings- en bemestingswerken uitvoerde, maar wel de gebruiker Firmin. Pachter Omer betaalde wel de facturen hieromtrent, maar volgens de regels van de Pachtwet is het duidelijk dat het de seizoenverpachter is die deze werken effectief zelf moet uitvoeren. De rechter meent dat indien de pachter die een seizoenpacht afsluit zich niet houdt aan deze voorwaarde, hij zich schuldig maakt aan een onwettige onderpacht wegens het ontbreken van enige toestemming van de eigenaar.

De rechter spreekt om deze reden de pachtontbinding uit. De pachtovereenkomst tussen eigenaar Firmin en pachter Omer wordt verbroken. In deze omstandigheden meent de rechter dat Omer het pachtgoed bezet 'zonder recht noch titel' en dat hij het vrij moet maken en verlaten!

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

Voor telefonisch juridisch advies: bel 0902/12014

(€1,00/min)

Persoonlijk advies enkel mits afspraak via tel 013/46.16.24

EXPERTS HERKEN JE AAN HUN VAKWERK.

De nieuwe STEYR Expert CVT van 100 – 130 pk.



Vraag naar onze
**SPECIALE
SUMMERDEALS**

bij uw dealer of bekijk ze
op www.steyr-traktoren.be.

STEYR
TRAKTOREN

Uw vertrouwenspartner.

NIEUWE T4S SLIM UITGERUST SCHERP GEPRIJSD

ZEER COMPACT, WENDBAAR
EN ZUINIG IN VERBRUIK.



T4.55S Cab*
vanaf **€ 21.999**
T4.55S zonder cabine*
vanaf **€ 18.599**

*Ook beschikbaar in 65pk en 75pk.

NU BESCHIKBAAR MET PASSAGIERSTOEL!

- > Gloednieuwe cabine met 4 stijlen voor een breed gezichtsveld en optimaal comfort
- > Verhoogde hefcapaciteit achteraan tot 3.000 kg
- > Inschakeling aftakas via een servobekrachtigde hendel
- > Beste aanbod transmissies voor al uw vereisten
- > Tot 3 regelventielen

NEW HOLLAND TOP SERVICE 00800 64 111 111

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Vind uw New Holland dealer op www.newholland.com.
Actie geldig tot 30/06/2019.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE