

TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	Voorwoord	Struikelen over molshopen.	5
	Akkerbouw	Christophe Jolly kiest voor gangbare én bioteelten.	6
	Veehouder	In Fexhe-le-Haut-Clocher houdt de 'Elevage du Pont de Messe' de toegevoegde waarde in eigen huis.	10
	Dealer	'Wij groeien, ook zonder snelle verkoop.'	14
	Loonwerk	'Nauwkeurig werken wordt door onze klanten gewaardeerd.'	18
	Techniek	Stroom uit de afspanning.	22
	Mensen achter machines	Bij Vincent Malcorps draait de oogsttrein voor luzerne 6 maanden aan een stuk.	24
	Mensen achter machines	'De dieselmotor heeft nog lang niet afgedaan.'	27
	Mensen achter machines	Same Deutz-Fahr kiest voor korte lijnen.	30
	Techniek	De bodem 'on the go' scannen met de SoilXplorer van Case IH.	34
	Techniek	Na 25 jaar is de Fendt 900 aan zijn 6de generatie toe.	36
	Techniek	Metten is weten als stap naar dataverzameling.	38
	I love my agrojob	Julien Sempas uit Masnuy-Saint-Jean (Jurbise).	42
	Techniek	Van assenfabrikant tot hightech-toeleverancier voor de landbouw.	44
	Recht	Burenruzie niet laten escaleren.	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

DEUTZ-FAHR TOUR DU BENELUX.



In de zomermaanden komt de Roadshow van DEUTZ-FAHR bij u in de buurt.

Met de slogan „drive it to believe it” willen wij een ieder in gelegenheid stellen kennis te maken met onze tractoren. U kunt kennis maken met tractoren als de nieuwe 5D Keyline, de 6 serie met de volautomatische RCshift of traploze TTV transmissie, de 7 en 9 series en de nieuwe smalspoorreeks met de traploze transmissie. Kijk op www.deutz-fahr.com wanneer de Roadshow bij u in de buurt is en kom langs bij uw DEUTZ-FAHR dealer, maak dan tevens kans op € 100,00 aan DEUTZ-FAHR kleding en ding mee naar een half jaar gratis gebruik van een 6-serie, afgestemd op uw bedrijf.

De Roadshow wordt mede mogelijk gemaakt door SDF Financial services, Frans Pateer BV, Landkracht Agri BV, Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH en Nooteboom trading Zeewolde.

De Roadshow komt op korte termijn bij

Agra centrale Grote Steenweg 9, 2440 Geel	Woensdag 04. sep 10:00 tot 18:00 uur
LWB NV Leemskulpenstraat 27, 3950 Bocholt	Donderdag 05. sep Vanaf 13:00 uur
LMB Horsmans BV Holleweg 13, 6343 RH Klümmer	Vrijdag 06. sep 14:00 tot 21:00 uur
Millon NV Kleinspekstraat 1, B-Herent 3080 Herent	Zaterdag 07. sep Vanaf 10:00 uur
Allebosch agri BVBA 1540 Herfelingen, Hondenbergstraat 15	Vrijdag 13. sep 15:00 tot 22:00 uur
Verstraeten Agritechnieken BVBA Provincialeweg 21C, 2890 Poors-Sint-Amands	Zaterdag 14. sep 10:00 tot 18:00 uur
Huygebaert en Zoon Brieversweg 65, 8340 Moerkerke	Woensdag 18. sep Vanaf 10:00 uur
Debutrac Oostmolen-Noord 2, 9880 Aalter	Donderdag 19. sep 15:00 tot 20:00 uur
Catrysse nv Kruiskalsijdestraat 15a, 8900 Loper	Woensdag 25. sep 14:00 tot 19:00 uur
Vanhoutte Machinerie NV Papestraat 64a, Ledegem	Vrijdag 04. okt Vanaf 13:30 uur

Kijk op www.deutz-fahr.com

Waarheid van het seizoen

'Mensen struikelen niet over bergen, alleen over molshopen.'

Confucius, Chinees filosoof 551 v.C. - 479 v.C.



Struikelen over molshopen

Als mens is de verleiding groot om ons druk te maken over kleine dingen in plaats van over wat er echt toe doet. Een berg beklimmen we bewust met veel moed en enthousiasme, een molshoop komt op een plaats en moment waar we hem niet verwachten. Het brengt ons uit ons evenwicht omdat het beeld dat we voor ogen hadden niet meer klopt. Zo simpel is het leven. Het is de kunst om op het moment dat de molshoop opdoemt, de souplesse te ontwikkelen om ermee om te gaan en ons er niet door te laten verstoren. Die 'kunst' verstaan de mensen van wie we het verhaal in dit nummer van TractorPower brengen: zij hebben het talent ontwikkeld om hindernissen te zien als wegwijzers.

Akkerbouwer Christophe Jolly uit Ittre runt zijn akkerbouwbedrijf deels op de gangbare manier en deels ook biologisch. Veehouder Pierre-Henri Christophe uit de buurt van Luik is gespecialiseerd in het fokken van wit-blaauwe runderen. Omdat het fokken geen winst opleverde, besloten hij en zijn vrouw Aurore om het vlees dat op de boerderij werd geproduceerd te verkopen via hun nieuwe hoeveslagerij. Jurgen Van Dijck werkte al 26 jaar als techniek in het mechanisatiebedrijf Tilborghs in Kalmthout toen hij en zijn vrouw Greet in 2016 de aandelen van de vorige eigenaar overnamen. Jurgen wou altijd al zelfstandig worden en greep deze uitdaging met beide handen aan. Geert Heyns van het gelijknamige loon- en grondverzetbedrijf Heyns-Heykants kiest voor het uitvoeren van gehele projecten, vanaf de aanbesteding tot aan de nauwkeurige afwerking. Op deze manier heeft hij alles zelf in de hand, krijgt de klant wat hij vraagt en weten steeds meer klanten de weg naar Poppel te vinden. Landbouwerszoon Vincent Malcorps uit Pauvres, ten noorden van Reims kwam via het grondverzet en de openbare werken in contact met Luzéal, de coöperatieve luzernedrogerij waarvoor hij nu 6 maanden per jaar al het loonwerk uitvoert. Veel efficiënter dan een 10-tal jaar geleden toen de coöperatieve het loonwerk nog zelf uitvoerde.

Deze zomer was ook de periode waarin we rustig konden bijpraten met een aantal toonaangevende mensen in de landbouwmechanisatie: de verantwoordelijken van Same Deutz-Fahr voor de Benelux, de technische medewerkers van motorenbouwer MTU, enzovoort. En uiteraard ontbreekt ook het stuk techniek niet.

De redactie

Toegevoegde waarde in eigen huis houden

'De A-dealer draagt een grotere verantwoordelijkheid. Hij heeft meer marge, maar er wordt ook meer van hem verwacht. Als je je dealers de verantwoordelijkheid geeft, dan nemen ze die ook.'

'Ik zeg niet dat de kopers in de nabije toekomst effectief via het internet een trekker gaan kopen hé, maar er gaat ooit iets komen, waarin je als klant je wensen ingeeft en dat je dan je 'oplossing op maat' krijgt.'

'Vrachtwagens bij grote transportbedrijven worden allemaal in cent/kilometer betaald. Onze markt is nog een vrij traditionele markt, maar dat 'pay-per-use' komt er zeker door.' 'Als je tegenover de opkomende nieuwe merken denkt in termen van bedreiging, dan heb je de race al verloren.'

'Omdat we de kleinste van de grote 5 zijn, kunnen wij snel inspelen op veranderingen in de markt.'



Wilko Jilissen, CEO en René Bijmens, Sales Manager van Same Deutz-Fahr Benelux.



Christophe Jolly kiest voor gangbare én bioteelten

In Ittre runt de familie Jolly een akkerbouwbedrijf op een ietwat andere manier dan gewoonlijk. Ze heeft ervoor gekozen om voor de ene helft op traditionele landbouw in te zetten terwijl de andere helft biologisch geteeld wordt. Daarnaast is er een brede waaier aan teelten om de werkdruk beter te verdelen en de risico's te spreiden. Ondertussen is de boerderij al vier jaar een Interra Farm, waar Syngenta een aantal testen heeft lopen met bijvoorbeeld nieuwe hybride variëteiten, een grotere biodiversiteit of het gebruik van nieuwe technieken. Een win-winsituatie voor zowel Syngenta als de familie Jolly. We hadden begin juli met Christophe Jolly afgesproken om te weten te komen hoe je deze twee soorten landbouw kunt combineren.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en familie Jolly

In 1985 beslist Ferdinand Jolly om de familiale traditie verder te zetten en hij begint te boeren op een oppervlakte van circa 70 ha. Door de jaren groeide het bedrijf aanzienlijk tot zowat 300 ha. Zijn zoon Christophe zit ondertussen al vijf jaar mee in het bedrijf. Christophe beschrijft zichzelf als een 'progressieve' akkerbouwer, die zich in de eerste plaats inspanst om kwaliteitsvolle teelten en een goede opbrengst te bekomen. Tegelijkertijd is hij ook bezig met de bescherming van het landschap in en rond de boerderij, met de nadruk op een grotere biodiversiteit. Op het bedrijf zijn meer dan 15 ha bestemd voor vergroeningsruimtes, hagen of agroforestry. Ongeveer 35 jaar geleden plantte Ferdinand Jolly de eerste bomen in wat toen nog een open ruimte was.

Gangbaar en bio naast elkaar

Christophe en Ferdinand Jolly hebben ervoor gekozen om op de helft van de oppervlakte gangbaar te telen, terwijl op de andere helft biologisch geteeld wordt. Christophe: 'Ik vind het belangrijk om de voordelen van beide te kunnen benutten als inspiratiebron, alhoewel bio een totaal andere aanpak vergt. We ploegen dan veel meer, terwijl er voor de gangbare teelten maar zelden geploegd wordt en we de kaart van de ploegloze bodembewerking trekken. We moeten ook leren om minder te spuiten. Een mechanische onkruidbestrijding werkt bijvoorbeeld ook heel goed bij de gangbare teelten. Daarnaast proberen we de hoeveelheid meststoffen te beperken waar nodig en mogelijk. Soms ben je beter af met een teelt die minder opbrengt, maar ook minder gekost heeft. Als landbouwer is het tof om enkel te focussen op opbrengst, maar uiteindelijk moet je kijken naar wat er onderaan de streep staat.'



Christophe Jolly: 'Ik vind het belangrijk om de beste praktijken van beide te kunnen benutten als inspiratiebron, alhoewel bio een totaal andere aanpak vergt.'

Een brede waaier aan teelten

Zoals Christophe aangeeft worden heel wat verschillende gewassen geteeld: 'Als conventionele teelten verbouwen we tarwe, gerst, maïs, aardappelen, cichorei, uien, haver en bonen. Verleden jaar zijn we uiteindelijk gestopt met suikerbieten omwille van de rendabiliteit. Het is immers een teelt die veel loonwerk vraagt, zowel voor het zaaien als voor het rooien en dan blijft er weinig over. We kunnen dus beter inzetten op andere mogelijkheden. Het biogedeelte omvat volgende teelten: bonen, erwten, spinazie, witloof, aardappelen, tarwe, triticale, gerst, maïs en luzerne. De beperkende factor in bio blijft stikstof en dankzij luzerne



Op het bedrijf wordt tarwe zowel bio (links) als gangbaar (rechts) geteeld.



Waar nodig worden ook loonwerkers ingezet, zoals voor het schoffelen van bioteelten.

kunnen we dat deels opvangen. Het is anderzijds ook een goede teelt om de structuur van de grond te verbeteren en de opslag van cichorei bijvoorbeeld beter te controleren. Deze verscheidenheid aan teelten vraagt heel wat administratiewerk en organisatie, maar het laat ons toe om het beste uit ons bedrijf te halen.'

Investerings in mechanisatie beperken

Christophe Jolly heeft ook een nuchtere kijk op investeringen in machines: 'Voordat ik terugkwam op het familiale bedrijf heb ik eerst jaren voor een bank gewerkt. Ik heb graag dat alles economisch klopt. Voordat we een machine kopen, berekenen we eerst de financiële impact op ons bedrijf.

Is een machine niet rendabel, dan kunnen we beter een loonwerker inschakelen. Ik ben geen machinefanaat en kan dus gerust een ander zien rijden. Om de tractoren correct af te schrijven zorgen we ervoor dat ze elk circa 700 uren draaien op jaarbasis. Onze eigen maaidorser oogst ongeveer 150 à 200 ha op jaarbasis en is dus ook economisch af te schrijven op ons bedrijf. We hebben wel het geluk dat we verschillende dorsgewassen telen en dat gangbare en bioteelten elkaar weinig overlappen, waardoor we tijdens een langere periode kunnen dorsen. Maar we beschikken ook over de klassieke machines, zoals een ploeg, een cultivator, een zaaimachine, een spuitmachine, enz... Waar mogelijk proberen we ook samen te werken met collega's. Ik heb bijvoorbeeld vooral kiepers nodig tijdens het dorseizoen. De rest van het jaar staan ze



www.vicon.nl



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



My way of Farming!



'De beperkende factor in bio blijft stikstof en dankzij de luzerne kunnen we dat deels opvangen.'

stil. Dan kunnen ze beter in het najaar ingezet worden door een collega die veel aardappelen teelt. Het is ook een manier om de investeringen beter te laten renderen en iedereen wordt er beter van ... op voorwaarde dat er op voorhand duidelijke afspraken gemaakt worden.'

Aardbeien voor de thuisverkoop

Naast de akkerbouwtak teelt de familie Jolly ook 3 ha aardbeien. Christophe: 'We verkopen deze aan huis of langs de baan in Ittre. Het vergt heel wat handwerk, maar we doen het graag en daardoor houden we ook een nauw contact met de burgers. Deze activiteit is een mooie aanvulling en laat ons toe om 3 voltijdse werkrachten op ons bedrijf op een economisch verantwoorde manier tewerk te stellen. In mei of juni is het iets kalmer op de boerderij en dan hebben ze hun handen vol met de aardbeien. Twee van onze werkrachten zijn meer specifiek met aardbeien bezig, terwijl de derde technisch aangelegd is en dus altijd in eerste instantie met de akkerbouwteelten en de machines bezig is.'

Het Interra Farm Network

Sinds begin 2015 werken onder meer New Holland en Syngenta samen op de boerderij van Ferdinand en Christophe Jolly. Het Interra Farm Network is een netwerk van demoboerderijen in Europa en Afrika. Syngenta werkt hierin samen met vooruitstrevende telers, lokale overheden en wetenschappelijke instituten. Langs dit netwerk tonen ze aan dat productieve, intensieve landbouw mogelijk is, terwijl er rekening wordt gehouden met de biodiversiteit en de natuurlijke hulpbronnen. Door middel van demonstraties en trainingen op de demoboerderijen willen ze de introductie van innovatieve oplossingen voor een duurzame landbouw vergemakkelijken. Op dit moment telt het netwerk acht demoboerderijen in België, Portugal, Polen, Tsjechië, Italië, Hongarije en Marokko.

In de Benelux is deze Interra Farm gevestigd bij de familie Jolly. Naast de pure opvolging worden elk jaar ook enkele zaken in de echte praktijkomstandigheden getest. Dit jaar was dat onder meer het geval voor de opbrengstvergelijking tussen de teelt van biologische en gangbare gerst, de voordelen van een aantal fungicide- en onkruidbehandelingen, de gecontroleerde afgifte van meststoffen, de invloed van bodembewerking en zaaidichtheid van wintertarwe op de opbrengst en de onkruid- en ziektebestrijding.

Christophe vervolgt: 'Heel wat mensen komen ondertussen onze boerderij bezoeken – ook bijvoorbeeld mensen uit de Europese Commissie – en het uitwisselen van gedachten is altijd zéér leerrijk voor



Biodiversiteit wint aan belang. Er werden op het bedrijf heel wat hagen, bomen en groene stroken aangelegd.



De RemDry-installatie om restvloeistof op te vangen na het spuiten.

beide partijen. Zij kunnen zien hoe we te werk gaan en wat we op deze manier bereiken, terwijl het voor ons altijd een pluspunt is om te weten hoe mensen uit of van buiten de sector denken en de dingen zien. De wereld evolueert en we moeten immers mee. Zo zijn we bijvoorbeeld een weerstation van Sencrop aan het testen om nog efficiënter te kunnen spuiten. Ook beschikken we ook over een RemDry-installatie om restvloeistof optimaal te kunnen spoelen na het spuiten. Ook deze aspecten winnen aan belang.'

Wat biedt de toekomst?

Wat de toekomst betreft, is Christophe van mening dat de combinatie van gangbare en bioteelten een goede zaak is. 'Er is immers geen goede of slechte weg. Beide methoden hebben voor- en nadelen. Als we bereid zijn om uit beide te leren kunnen we de toekomst veel makkelijker tegemoetgaan. Op ons bedrijf moeten de twee in evenwicht blijven. Mijn vader heeft altijd geboerd met zijn gezond boerenverstand. Ik leg meer de nadruk op andere zaken, zoals 'heeft het zin om op deze manier te ondernemen' en 'wat hebben we uiteindelijk aan een teelt verdiend'. De combinatie van deze twee aanpakken biedt meerwaarde en we vullen mekaar perfect aan. Verder moet de moderne akkerbouwer ook contacten leren leggen. Kwaliteit produceren is een goed begin. Maar behalve produceren is het noodzakelijk om de productie rendabel te kunnen verkopen, zowel aan grote groepen als aan kleine nichemarkten. De laatste jaren is er bij ons heel wat in beweging gekomen en we beginnen daar nu de vruchten van te plukken. De toekomst zal ongetwijfeld boeiend zijn!' ●



BEHANDEL UW PERCEEL,
NIET DAT VAN DE
BUURMAN!

ZONDER
TWIN

ZEER AANTREKKELIJKE
PRIJZEN



- ✓ driftreductie tot 90%
- ✓ betere timing voor de behandeling op het veld
- ✓ kleinere bufferzones
- ✓ 30% minder fytoproducten
- ✓ hogere werksnelheid

VRAAG UW
PRIVÉ-PROEF

Naar nieuwe horizons met

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

JOSKIN



MANITOU
WIJ LEVEREN
OPLOSSINGEN

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

7711 Dottenijs
056 33 40 20
info@volcke.com

FRANK VERHOEST

8691 Beveren-Alveringem
057 30 01 00
info@frankverhoest.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

9180 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



In Fexhe-le-Haut-Clocher houdt de 'Elevage du Pont de Messe' de toegevoegde waarde in eigen huis

Het veeteeltbedrijf van Pierre-Henri Christophe en zijn vrouw Aurore in Fexhe-le-Haut-Clocher (tussen Borgworm en Luik) is gespecialiseerd in het fokken van wit-blauwe runderen. Pierre-Henri nam het familiebedrijf over in 2014. Omdat het fokken geen winst opleverde, besloten onze jonge boeren om het vlees dat op de boerderij werd geproduceerd beter te valoriseren. In eerste instantie door vleespakketten samen te stellen en te verkopen. Deze activiteit werd begin augustus echt op de kaart gezet met de opening van een hoeveslagerij.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Op dit moment hebben Pierre-Henri en Aurore een kudde van circa 280 runderen en elk jaar telt het bedrijf een 100-tal kalvingen. Pierre-Henri: 'Het fokken van dieren is onze hoofdactiviteit en de teelten worden vooral benut om onze veestapel te voederen. In de loop der jaren hebben mijn ouders de boerderij geleidelijk aan gemoderniseerd en uitgebreid. Dat nam echter niet weg dat we nog steeds in oudere gebouwen werken die een meer arbeidsintensieve werkorganisatie vragen. Wat mij betreft, voel ik echt passie voor de veehouderij en afgezien van het basiswerk op het veld worden de andere werkzaamheden toevertrouwd aan een loonwerker. Ik wil het werk in de stallen immers niet verwaarlozen. Ik ben tegelijk ook zeer voorzichtig met investeringen, omdat de winstgevendheid van de veehouderij onder druk staat. In onze regio is doorgroeien niet echt een optie als gevolg van de enorme investeringen die ermee gepaard gaan. De focus ligt er dus op om de toegevoegde waarde in eigen huis te houden.'

Kwaliteitsvlees produceren

Pierre-Henri's vader begon 40 jaar geleden met het kweken van witblauw. Zoals Pierre-Henri aangeeft, is het een ware passie: 'We hebben veel ingezet op selectie, we nemen regelmatig deel aan prijskampen en sommige stieren zijn ook toegelaten bij



Aurore en Pierre-Henri Christophe

het inseminatiecentrum van de AWE (Association Wallonne des Eleveurs). Ik heb altijd een voorkeur voor witblauw gehad omwille van de kwaliteiten. Witblauw-runderen hebben een mager vlees, waar je met smaak van kunt genieten zonder het vet erbij te nemen.

Dit wordt vaak benadrukt door consumenten. Het is mals vlees dat bijvoorbeeld rijk is aan omega 3. Om dit potentieel volledig tot zijn recht te laten komen, moet er echter veel aandacht worden besteed aan het rantsoen van de dieren. Het is van belang om het vlees te bereiden volgens de regels van de kunst. Als we ons vlees via onze hoeveslagerij verkopen, staan we rechtstreeks in contact met de consument en valt ons wit-blauwvlees bijzonder in de smaak.'

Lokale grondstoffen

'Het rantsoen van de dieren is voornamelijk gebaseerd op voedergrassen en grondstoffen die op de boerderij worden geproduceerd. Met een voermengwagen kunnen we deze natuurlijke grondstoffen op een optimale manier omzetten tot een gezond en krachtig rantsoen voor de dieren. Pierre-Henri vervolgt: 'De basis van het rantsoen blijft voordroog. Het wordt aangevuld met kuilmaïs, gemalen maïs, droge pulp en een semi-nat eiwitmengsel bestaande uit melassesap, tarwe in een oplosbare vorm en aardappelpuree. Zowel voordroog als maïs worden op de boerderij gewonnen, terwijl de andere grondstoffen bij een handelaar worden aangekocht. We hebben ingezet op gezonde en edele grondstoffen en gebruiken dus geen ggo's of sojabonen in het rantsoen van onze dieren. Het duurt iets langer om ze vet te mesten, maar aan de andere kant, beschikken we over een betere kwaliteit van vlees. Om aan de voedingsbehoeften van de dieren optimaal tegemoet te komen, doe ik beroep op een voedingsdeskundige die een uitgebalanceerd rantsoen berekent.



Afgemeste runderen worden thuis gevaloriseerd via de hoeveslagerij.

Daarbij wordt uiteraard rekening gehouden met de prijs van de verschillende grondstoffen. Omdat de marges aan de lage kant zijn, blijft het noodzakelijk om zo goed mogelijk te rekenen zodat we onze boterham kunnen blijven verdienen.'

Thuis verwerken

Het is geen geheim dat de rundveesector in een ernstige crisis verkeert en dat het voor de veehouders steeds moeilijker wordt om de eindjes aan elkaar te blijven knopen. Ook Pierre-Henri kampte met dit gebrek aan winstgevendheid. Bovendien was hij van mening dat zijn inspanningen om runderen kwalitatief vet te mesten, met edele grondstoffen, niet naar behoren werden gewaardeerd door de volgende schakels in de verwerkingsketen. Beetje bij beetje begon hij na te denken over een andere en betere manier om het vlees van zijn dieren te gelde te maken. Pierre-Henri: 'We besloten om vacuüm



THE PERFECT MATCH

FUTURE
PROOF

Getrokken spuittoestel

Akkerbouw LEXIS 2

- + Tank van 2400 en 3000 liter
- + Aluminium spuitbomen tot 28m, met Boom Assist
- + Isobus of Canbus
- + Gestuurde dissels
- + Continue circulatie, dopafsluiting dop per dop via GPS
- + Automatische reiniging Diluset +
- + Dubbele ophanging

ACTIE:

continue
circulatie gratis*

* actie verlengd tot 30/09/2019 en zo lang de voorraad strekt

Vind uw dealer op www.packoagri.be



Het rantsoen wordt verdeeld met een voermengwagen.



De oudere gebouwen vragen een meer arbeidsintensieve werkorganisatie.

verpakte vleespakketten aan te bieden. Concreet werd dan een dier geslacht en versneden bij een beenhouwer in Ciney en vervolgens gingen we de verpakte pakketten ophalen om ze te kunnen verkopen aan onze klanten. Wat oorspronkelijk bedoeld was als aanvulling bij de bestaande activiteiten, kende al snel succes. In de eerste twee maanden hadden we één dier per maand afgeslacht, maar we moesten snel het tempo verhogen om de klanten tevreden te stellen. Op dit niveau moet ik zeggen dat reclame en promotie via onze Facebookpagina heel goed werkt. Tegelijkertijd merkten we al snel dat klanten meer verwachtten dan alleen maar gestandaardiseerde pakketten en dat ze zelf wilden kiezen wat voor vlees ze uiteindelijk kochten. Het werd dus tijd om met iets anders op de proppen te komen.'

De hoeveslagerij

De volgende stap was dus om een slagerij op de boerderij te openen. Deze stap werd begin augustus een realiteit. Pierre-Henri: 'We hebben een oude stal omgetoverd tot een echte slagerij met een verkoopruimte, een ruimte om het vlees te versnijden en de nodige frigo's. Een onafhankelijke slager komt het vlees ter plaatse versnijden, terwijl mijn vrouw Aurore zorgt voor de verkoop. Ik vind het belangrijk dat iedereen zijn werk blijft doen. Ik ben en blij vooral een landbouwer en ik hou me dus bezig met het zo goed mogelijk vetmesten van mijn dieren. Mijn vrouw die vroeger buitenshuis werkte, legt gemakkelijk contact met de klanten, en is dus echt in haar element als ze klanten kan verwelkomen en hen zo goed mogelijk bedienen.'

Voor de toekomst mikken Pierre-Henri en Aurore Christophe niet te veel op een verdere uitbreiding van hun boerderij, maar op een maximale toegevoegde waarde bij het fokken en afmesten van hun witblauw. Pierre-Henri: 'Land bijkopen is niet rendabel, zeker niet in een regio als de onze. Dus moeten we blijven focussen op vee, zorgen voor een maximale toegevoegde waarde, rekening houdend met de specifieke eigenschappen van ons witblauw-vlees en het gebruik van plaatselijke grondstoffen. De klantenkring van de slagerij komt eigenlijk een beetje van overal. Sommige mensen komen zelfs van vrij ver. We merken dat mensen zich graag verplaatsen om kwaliteitsvlees te kopen. Toch denk ik ook dat het belangrijk is om te blijven leren en je open te stellen voor wat er rondom jou gebeurt. In deze context is het interessant om collega's te bezoeken, zelfs al is de ene boerderij niet de andere. Wat bij de ene past, is niet noodzakelijkerwijs van toepassing op de andere. Als zelfstandige is het belangrijk om je ogen open te houden en te blijven evolueren om contact te houden met de klanten en wat ze nodig hebben en daar met onze producten op in te spelen. Alleen met deze visie zal onze familieboerderij morgen nog een reden van bestaan hebben.' ●



Onlangs werd een oude stal verbouwd tot een hoeveslagerij.



Natuurlijke grondstoffen vormen de basis van het rantsoen.

STOP MET VERONDERSTELLEN. METEN IS WETEN.

- Tijdens de oogst ken je al de voedingswaarde in je maïs- of gras-kuil dankzij de NIR-sensor.
- De snijlengte wordt automatisch aangepast aan het drogestofgehalte.
- Pas de juiste dosis mengmest toe zoals je minerale meststof strooit met een meststofstrooier met Manure Sensing.

**BESTEL NU UW
HAKSELAAR**
en krijg uw Harvestlab-sensor
met Manure Sensing
aan slechts

€1*



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

* Geldig tot en met 27 december 2019 bij aankoop van een nieuwe John Deere MY20 hakselaar .



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



Greet van Dijk: 'Het klinkt misschien een beetje Amerikaans, maar wij zeggen tegen onze medewerkers dat wij steeds meer als een team moeten functioneren. Dat is belangrijk voor Jurgen en mij.'

'Wij groeien, ook zonder snelle verkoop.'

Jurgen en Greet van Dijk namen de afgelopen jaren in fases het LMB Timech in Kalmthout over. Ze zijn full-line New Holland dealer, dus ook van de nieuwe lijnen ruwvoerwinnings- en grondbewerkingsmachines, op de oogstmachines na. Greet: 'Naar onze klanten toe hebben wij de afgelopen tijd gecommuniceerd dat we nóg beter naar ons personeel én zijn wensen willen luisteren.'

Tekst & foto's: Dick van Doorn

De firma Timech is afgeleid van de firma Tilborghs die in 1985 opgericht werd door loonwerkerszoon Jef Tilborghs. De familie Tilborghs had echter geen opvolgers, waardoor Jurgen en Greet van Dijk in 2016 besloten om de aandelen van dit landbouwmechanisatiebedrijf over te nemen. Greet: 'In 2016 werkte Jurgen hier al 26 jaar, de laatste jaren als werkplaatsverantwoordelijke. Jurgen wou altijd al zelfstandig worden en dit was een uitgelezen kans natuurlijk.'

Als werkplaatsverantwoordelijke had Jurgen al veel verantwoordelijkheid binnen het bedrijf. In principe kon hij voor de overname de werkvloer al geheel zelfstandig runnen. Daarnaast wilden Jurgen en Greet de trouwe klanten van Timech niet in de steek laten. Het landbouwmechanisatiebedrijf (LMB) had in al die jaren een groot klantenbestand opgebouwd in de Noorderkempen. Daarnaast heeft het ook veel klanten in Zuid-Nederland. Timech is echt een bedrijf dat inzet op persoonlijke aanpak, goede service en kwaliteit. Volgens Greet zijn Nederlanders wel anders dan Belgen. 'Ze zijn wat extravert, wij eerder wat gereserveerder. Net die mix maakt het leuk!'

Overname in fases

Om de overname financieel eenvoudiger te maken en niet meteen met een enorme financiering te zitten, werd van de familie Tilborghs



In het nieuwe magazijn wordt er alleen nog maar gescand.

in 2016 eerst een deel van de aandelen overgenomen en nog niet het pand zelf. Een andere reden was natuurlijk dat klanten zodoende ook konden wennen aan de nieuwe eigenaars, die bovendien nog heel wat opstartzaken te regelen hadden met hun bank. Door de overname in fases te kunnen doen, kregen ze de tijd en gelegenheid om alles op de beste manier in orde te brengen. Ook de boekhouder is voor Jurgen en Greet van onschatbare waarde geweest.

Door de overname is de sfeer in het bedrijf langzaam veranderd. Jurgen en Greet zijn heel open tegenover het personeel. Om de werksfeer te verbeteren en meer daglicht binnen te krijgen werden in



In het showroomgedeelte is aan één zijde onderin een nieuwe shop gecreëerd met daarboven een onderdelengedeelte speciaal voor New Holland producten.

de muren extra ramen geplaatst. Meer deuren in het gebouw zorgen voor een beter onderling contact en maken de verschillende ruimtes en de werkplaats functioneler.

De nieuwe eigenaren van Timech stimuleren de werknemers om meer onderling contact te hebben. Greet: 'We wilden echt af van een kotje bij een kotje. En meteen ook de logistieke lijnen verbeteren. Het klinkt misschien een beetje Amerikaans, maar wij zeggen tegen onze medewerkers dat wij steeds meer als een team moeten functioneren. Dat is belangrijk voor Jurgen en mij.' Ook in de relatie met de klanten is er het een en ander veranderd. Greet: 'Naar onze klanten toe proberen we een open communicatie op gang te brengen. We zijn steeds bereid te luisteren.'

Ook buiten het pand worden de logistieke lijnen verbeterd. Voorheen gebruikte het bedrijf slechts één poort. Als daar dan een grote machine voor stond, dan kon niemand meer op of af het terrein. Inmiddels heeft Timech achter maar liefst vier poorten en voor één poort.

Magazijn volledig geautomatiseerd

In navolging van de aandelenovername in 2016 volgde op 1 juli 2018 de overname van het pand. Nadien werd er volop verbouwd. In oktober van vorig jaar werd begonnen met de opbouw en de inrichting van het nieuwe magazijn. Het magazijn is van de firma Metalstock Benelux BV. Er wordt alleen nog maar gescand. Jurgen: 'Het is echt een magazijn waar we alle kanten mee op kunnen en is eenvoudig uit te breiden, mochten we verder willen groeien. We hebben zowel in Nederland als in ons eigen land heel wat magazijnsystemen bekeken, maar dit systeem is toch wel het meest optimale magazijn wat wij ons konden voorstellen als mechanisatiebedrijf.'

Ook in de werkplaats is er het een en ander aangepast. Zo heeft energiezuinige ledverlichting de plaats van de oude tl-verlichting ingenomen. Momenteel wordt de werkplaats volledig heringericht. Er komt een nieuwe kantine voor de techniekers. De werkplekken gaan zo aangepast worden dat de techniekers vanaf iedere werkplek het voertuig of de machine naar binnen of buiten kunnen rijden.

Ook is er bij LMB Timech een nieuw hydraulieklokaal gemaakt. Op termijn wil Timech zo hét adres in de streek worden voor hydraulische slangen voor landbouwmachines en machines voor het grondverzet. Dat lokaal hebben Jurgen en de medewerkers zelf gebouwd. Jurgen: 'Leuk om te vermelden is dat een van onze techniekers de werktafel zelf in elkaar heeft gezet.'



VROEGKOOPACTIE



De beste deal doe je nu !

Nu al Agribex-condities voor AMAZONE
meststofstrooiers, spuiten en ploegen.

Contacteer uw AMAZONE-verdeler voor meer info.






Nieuw in het gamma van New Holland, en dus ook bij Timech, zijn de nieuwe lijnen ruwvoerwinnings- en grondbewerkingsmachines.

Overstap naar compactere karren

Het personeel is steeds op de hoogte van de nieuwste technische ontwikkelingen en neemt regelmatig deel aan technische cursussen. Jurgen: 'Hierin speelt New Holland als partner een geweldige rol. Het voorziet steeds cursussen over de nieuwste producten alsook onderhoudscursussen over de blijvende machines.' Dit zijn technische trainingen, maar evengoed opleidingen voor magazijn of management. Zo zijn er zelfs softskill-lessen waarbij je leert beter naar de klant te luisteren en tegelijk veel over jezelf leert.'

Op dit moment maakt Timech op vlak van gereedschapskarren in de werkplaats een belangrijke overstap. Iedere techniek krijgt zijn eigen mobiele werkkar. Compacte dan de voorgaande zodat ze zich vlotter kunnen rondbewegen. Ze laten hun techniekers kennis maken met het merk King Tony, een gereedschapsmerk waar New Holland mee werkt. Jurgen: 'We gaan dit overigens niet heel strak doorvoeren, we laten onze mensen ook hun eigen voorkeur behouden. Dus als ze echt hun eigen merk willen, dan mag dat. Verder komt er een centraal gelegen lokaal voor de meer specifieke gereedschappen.'

Omdat Tilborghs destijds dealer was van Fiatagri is Timech, door de fusie van Fiatagri en Ford, automatisch dealer geworden van New Holland. Het is full-line New Holland dealer, dus ook van de nieuwe lijnen ruwvoerwinnings- en grondbewerkingsmachines, op de oogstmachines na. Dat betekent dus ook constructiemateriaal en sinds kort ook het veldbewerkingsmaterieel en de hooibouwmachines. New Holland is vanaf 2018 voor nog meer marktsegmenten machines gaan maken. Jurgen: 'En wij gaan daar natuurlijk in mee. Echter, op grote oogstmachines azen wij niet, dat mogen onze collega-landbouwmechanisatiebedrijven blijven doen. Verder zijn de aantallen (grote) oogstmachines te gering, nog een reden om er niet aan te beginnen.' Volgens Greet is het ook verstandiger om de klant echt goede service te kunnen geven en dan kun je je beter focussen op een beperkter aantal soorten machines. Een optimale service bieden voor een handvol van deze grote (oogst)machines is onmogelijk en uiteindelijk gaat de service van de andere machines hieronder leiden. Volgens haar staat Timech ook niet voor snelle verkoop. 'Jurgen is zelf onze verkoper, dus Timech heeft geen verkopers in dienst.' Hij bekijkt elke keer samen met de klant wat deze nodig heeft en ze stellen zo de tractor/machine vanaf nul samen met de opties die de klant verkiest.



In de showroom zijn speciale merchandise vitrines ingericht met heel veel leuke merchandise producten van de merken waar Timech mee samenwerkt. 'Je bent toch trots op de merken waar je dealer van bent,' aldus Jurgen.

Timech is ook nog op zoek naar personeel. Dit jaar hadden ze hier een prima stagiair die de vacante plaats mag invullen. 'Of hij het werk aan gaat nemen is natuurlijk zijn beslissing,' aldus Jurgen en Greet.

Investerings worden afgewogen

Timech gaat zich dus de komende jaren niet focussen op groter worden. Jurgen: 'Wij en ons personeel willen een leuke jobinvulling hebben, dat wordt de focus.' Te snel groeien is ook niet verstandig volgens hem. Hij merkt dat de agrariërs in heel ons land momenteel gedwongen worden hun investeringen sterk te wikkelen en te wegen. De klanten durven hen dat ook te zeggen. Naast het agentschap van New Holland heeft Timech nog een aantal andere merken die het verdeelt. Zo is het bedrijf via het Nederlandse Farmstore ook dealer en servicepunt van mengvoerwagens van Storti. Ook de Viconlijn van de Kverneland Group, aangevuld met kunstmeststrooiers, hooibouwmachines en ploegen van dit bekende merk, zitten in het gamma.

Naast landbouwmachines repareert Timech ook graaf- en grondverzetmachines van Hitachi, Kubota en Epiroc en materieel van Atlas Copco. Wat de grondverzetmachines van New Holland betreft, hebben ze in deze categorieën ook nog aardig wat verkoop. Greet en Jurgen merken dat de agrarische sector iets slinkt in België en de grondverzetbranche stabiel blijft. Dat is de reden dat Timech zich de laatste tijd richt op grondverzet- en bodembewerkingsmachines. Daaraan gekoppeld verkopen ze de laatste tijd meer rtk-gps systemen. Jurgen: 'Dat is een markt die nog steeds aan het groeien is.'



De logistieke lijnen worden verbeterd. De werkplekken gaan dusdanig veranderd worden dat de techniekers vanaf iedere werkplek het voertuig of de machine naar binnen of buiten kunnen rijden.



Zo is Timech ook dealer en servicepunt van mengvoerwagens van Storti.



Timech merkt dat de agrarische sector iets slinkt in België en de grondverzetbranche eerder stabiel blijft. Dat is de reden waarom het bedrijf zich de laatste tijd ook richt op grondverzet- en bewerkingsmachines.

Splinternieuwe shop

Uitbreiden in de toekomst is op vlak van vergunningen geen probleem volgens Jurgen. In het showroomgedeelte is aan één zijde onderin een nieuw verkooppunt gecreëerd met daarboven een onderdelengedeelte speciaal voor New Holland producten. De shop is eigenlijk een uitbreiding van het magazijn. Jurgen: 'Verlichting, werktuigpennen, verf, olie, dat soort dingen hebben wij altijd in stock.' In de showroom zelf zijn speciale merchandisetrines ingericht met attractieve merchandiseproducten van de merken waar Timech mee samenwerkt, maar bovenal producten van New Holland. 'Je bent toch

trots op de merken waar je dealer van bent,' aldus Jurgen. Normaal gesproken organiseert het Kalmthoutse landbouwmechanisatiebedrijf speciale dagen voor klanten. Zo hadden ze hier in januari nog een nieuwjaarsreceptie, een gelegenheid om hun klanten te danken voor hun vertrouwen.

Jurgen en Greet hebben besloten om op termijn een nieuw huis te laten bouwen naast het pand in Kalmthout. Greet: 'Jurgen en ik hebben vier zonen die graag een handje toesteken op het bedrijf. We wonen nu ongeveer twintig minuten rijden van ons bedrijf en vinden dat toch niet zo gunstig voor ons gezinsleven, vandaar dit besluit.' ●



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



Vooraan v.l.n.r.
Jef Heyns, Josée Heykants
en Geert Heyns.
Jef: 'Mijn filosofie is heel duidelijk:
ik werk met liefde voor het vak.'

'Nauwkeurig werken wordt door onze klanten gewaardeerd.'

Loonbedrijf Heyns-Heykants uit Poppel heeft een zeer gevarieerd, groot en modern tractoren- en machinepark. Wat betreft hun landbouwwagens werkt het bijvoorbeeld alleen met aangedreven voertuigen. Inmiddels hebben de zaakvoerders een optie genomen op een stuk grond op het nieuwe industrieterrein van Poppel om van hieruit hun grondverzettak te kunnen uitbreiden.

Tekst en foto's: s: Dick van Doorn

In 1982 werkten Jef Heyns en Josée Heykants allebei nog in loondienst. Daarnaast mestten ze nog Belgische witblauwen. In 1990 begon Jef voor zichzelf omdat klanten naar hem belden met de vraag of hij loonwerk voor hen wilde uitvoeren. Jef had natuurlijk geen machinepark, maar zijn schoonvader had als akkerbouwer wel allerlei tractoren en werktuigen. Zo gebruikte Jef die eerste tijd de John Deere 4050 en 3350 van zijn schoonvader. Verder ook zijn maaier, de Atlaskraan, de Italiaanse Gaspardo-maiszaai en een kleine balenpers van John Deere. Jef: 'Het was niet meteen ene overrompeling, maar ik kreeg het wel langzaam drukker.'

Zes jaar later, op 1 april 1996, kon Loonbedrijf Heyns-Heykants officieel van start gaan. Josée deed de administratie voor het bedrijf. In 1996 kocht Jef zijn eerste eigen John Deere tractor, een 3040. De reden dat hij voor John Deere koos is omdat de verdeler daarvan in de buurt zit. Het eerste werktuig werd een splinternieuwe Gaspardo 6-rijige zaaimachine. Daarna werd een Tornado-stalmestverspreider van Joskin gekocht.

Duidelijke filosofie

In 1996 moest Jef geregeld de tering naar de nering zetten op vlak van investeringen. Maar het bedrijf groeide al snel. Jef: 'Mijn filosofie is heel duidelijk, ik werk met liefde voor het vak.'

In eerste instantie werd gewerkt vanuit de boerderij op Nieuwkerk in Poppel. Omdat het loonbedrijf groeide, werd deze locatie al snel te klein. Een ander nadeel van een pachtboerderij is natuurlijk dat je



De reparatieafdeling van het loonbedrijf.

er niet kunt bouwen. Dus zocht de familie een andere locatie op de Tulderheyde in Poppel. In 2001 kwam de toen 18-jarige zoon Geert mee in het bedrijf. De huidige zaakvoerders van Loonbedrijf Heyns-Heykants zijn moeder Josée Heykants en zoon Geert Heyns. In totaal bestaat het bedrijf inmiddels uit drie takken, namelijk Heyns BVBA, Loon- en Graafwerken Heyns-Heykants en Heyns-Heykants Materieel BV.



In 2012 was de nieuwe loods klaar. Josée: 'We dachten dat we voldoende ruimte zouden hebben, maar inmiddels is het geheel alweer te klein.'

In 2011 werd op de huidige locatie aan de Tulderheyde meteen een nieuwe loods gezet. In totaal werd zowat 100 m² aan kantoor annex kantine gecreëerd en ongeveer 2600 m² aan reparatieafdeling, werkplaats en hangar. In 2012 was de bouw klaar. Josée: 'We dachten dat we voldoende ruimte zouden hebben, maar inmiddels is het geheel alweer te klein. Sinds 2016 kunnen we niet alle machines binnen zetten.' Het loonbedrijf heeft een vrij trouw cliënteel en alle nieuwe klanten komen via mond-tot-mondreclame.

Aangedreven voertuigen

Voor de landbouwvoertuigen werkt de loonwerker alleen met aangedreven voertuigen. Daarom koopt Loonbedrijf Heyns-Heykants veel machines van Dewa. Zo hebben ze er drie, allemaal aangedreven 3-assers met starre-as-besturing. De keuze viel op dit type sturing omdat je zodoende ook in hondengang kunt rijden. Geert: 'We kozen daarvoor omdat onze klanten-melkveehouders hun graszodes graag intact houden. Vandaar dat vrijwel al onze gronddumpers, drijfmesttanks, kiepers en opraapwagens ook 3-assers zijn. We hebben nog maar enkele 2-assers.' Het tractoren- en machinepark van het loonbedrijf is dus zeer divers. Omdat ze ook in de tuinaanleg zitten, hebben ze hier zelfs een mininjectiewagen van Kenco, speciaal voor het bemesten van tuinen en parken.

Verder heeft het loonbedrijf een zelfrijdende zode- en bouwlandbemester van Vervaet. Geert: 'Weegsystemen op de machines zijn hier niet aan de orde omdat wij veel uitrijden voor derden die zelf aanvoeren met vrachtwagens. Dan heeft wegen geen zin.' De Horsch-cultivator en -schijveneg gebruiken ze speciaal voor ploegloze grondbewerking. De schijveneg zetten ze daarbij achter de zelfrijdende Vervaet-vijfwielers.

Wat de veldhakselaars betreft, kiest Loonbedrijf Heyns-Heykants voor John Deere, mede ingegeven door het feit dat de dealer vlakbij zit en een zeer goede service biedt. De veldhakselaars bij de loonwerker zijn gekozen vanwege hun goede hakselkwaliteit en draaien in het gras en de snijmaïs. Met de New Holland maaidorsers worden zowel maïs als graan geoogst. Geert: 'We kozen voor New Holland voor de zuivere en propere graankorrel.'



Een andere machine waar Geert erg trots op is, is de grote Krone BiG M 420 zelfrijdende maaier.

John Deere met CommandPRO

De meest recente tractoren zijn van het type 6250 R van John Deere. In deze tractoren zit ook al de nieuwe John Deere gps-bediening, de CommandPRO. Geert: 'Waarom John Deere? Tja, ik ben opgegroeid met John Deere. Dat we ook enkele New Holland tractoren hebben, is omdat er een dealer in de buurt zit waar we werktuigen kopen en die verdeelt ook New Holland tractoren.' Alle tractoren hebben sinds 2018 ook een Nederlands kenteken, omdat Loonbedrijf Heyns-Heykants sinds vorig jaar ook een Nederlandse BV heeft, genaamd Heyns-Heykants Materieel BV. Alle nieuwe tractoren van het loonbedrijf zijn inmiddels voorzien van een veiligheidsbumper met aanrijbeveiliging. Als hij tractoren of machines moet kopen kijkt Geert in de eerste plaats of er goede dealers in de omgeving van het eigen loonbedrijf zitten. Of dat dan in Nederland of België is, maakt daarbij niet uit. 'Ik wil goede service na aankoop en mensen waar ik een band mee kan opbouwen.' Naast werken in de groensector doet het bedrijf ook veel voor openbare besturen. Het is sterk actief in het grondverzet, zowel in Nederland als in België. Voor deze sectoren koopt het loonbedrijf dan geregeld graafmachines en werktuigen over de grens: graafmachines en wielladers van 2 tot 15 ton. Een van de wielladers is een New Holland type W170C.



Naast tuin- en parkaanleg doet het bedrijf ook veel voor openbare besturen en de grondverzetsector.



Bij de mestverspreiders kiest het loonwerkbedrijf voor de Tornado van Joskin.



Loonbedrijf Heyns-Heykants uit Poppel geeft de voorkeur aan gestuurde drie-assers.



Met deze zeef wordt het grondoverschot, groenafval en puin gezeefd.

Forse toename grondverzet

Als gevolg van de toegenomen vraag naar grondverzetwerk investeerde het bedrijf in 2019 in een vlakdekzeef voor zand, een Kleemann Mobiscreen MS 13 Z. Met deze zeef wordt het grondoverschot, groenafval en puin gezeefd. Verder heeft het bedrijf een Terragator 2204 in gebruik om snel grotere grondverzetopdrachten te kunnen uitvoeren.

Ook nog dit jaar kocht Geert een tweedehandse Amerikaanse Morbark voor het versnipperen van bomen en om volledige boomstronken, tot één meter diameter, te kunnen shredderen. Geert: 'We hebben gekozen voor een tweedehandse omdat we even willen aanzien hoe deze nieuwe bedrijfstak zich gaat ontwikkelen.' Het groenafval shredderen wij inmiddels ook.' Sinds 2 jaar loopt er ook een vrachtwagen met containersysteem en schotel voor een oplegger mee in het voertuigenpark.

Uitbreiding grondverzettak

Het loonbedrijf wil de grondverzettak nog groter maken. Momenteel is de verhouding agrarische werkzaamheden versus grondverzet 75 tegenover 25%, maar het grondverzetwerk blijft maar groeien. Vooral het aantal grondverzetopdrachten van particulieren neemt toe. Speciaal voor het transport van grote grondverzetmachines heeft Heyns-Heykants onlangs een grote MAC-dieplader gekocht. De kracht



Dit jaar investeerde het bedrijf ook in een tweedehandse Amerikaanse Morbark voor het versnipperen van bomen. Hiermee kunnen volledige boomstronken tot één meter diameter worden geshredderd. Geert: 'We hebben gekozen voor een tweedehandse omdat we even willen aanzien hoe deze nieuwe bedrijfstak zich gaat ontwikkelen.'

van het bedrijf zit hem volgens Geert vooral in het uitvoeren van gehele projecten, van A tot Z, vanaf de aanbesteding tot aan de nauwkeurige afwerking. Ook de compostings- en recyclagewerkzaamheden zitten in de lift.

Verder heeft het loonbedrijf sinds 2016 ook gladheidsbestrijding of winterdienst in zijn pakket zitten. Dat sluit mooi aan volgens Geert omdat de agrarische werkpiek vooral in de zomer zit. Geert: 'Daarbij speelt ook nog dat ik de omzet eigenlijk meer over het jaar wil verspreiden. Inmiddels loopt de vergunningaanvraag al en heeft het bedrijf al een optie genomen op een stuk grond op het nieuwe industrieterrein van Poppel. Geert: 'Voor alle duidelijkheid, ook voor klanten die dit lezen; met ons landbouwloonwerk blijven we hier aan de Tulderheyde in Poppel zitten.' Wel kan het zo zijn dat de loonbedrijfstak op deze locatie nog verder uitbreidt, ook vanwege het al genoemde ruimtegebrek.' ●

STOPPELBEWERKING

KOMT IN EEN HEEL NIEUW DAGLICHT TE STAAN;
SCHIJVENEGGEN ZONDER ZIJDELINGS TREKKEN.

RUBIN 10



Met de **Rubin 10** maakt u de beste keuze voor een ondiepe stoppelbewerking en tegelijkertijd het volledig loswerken over de gehele werkbreedte. Door de nieuwe symmetrische schijfplaatsing bereikt men een intensieve en homogene vermenging van organische massa en bodem - zelfs bij hoge werksnelheden. Overtuig uzelf met de volgende voordelen:

- Comfortverstelling van de verdeel - en egalisatie-eg voor een optimale menging en egalisatie van de bodem en organische massa.
- Nieuw concept voor het steun- en transportwiel voor de Rubin 10 in hefinrichting. Zo kan men ook met de werktuigen in de hef zwaardere naloopwalsen benutten en toch veilig aan het verkeer deelnemen.
- Door de symmetrische schijfplaatsing minimalisering van zijdelingse krachten en daarmee brandstofbesparing.
- DuraMaxx schijven met een hogere hardheid en een grotere schijfdiameter zorgen voor een hogere slijtvastheid en lange levensduur.



De verzinkte afrastering zou 40 jaar meegaan.

Stroom uit de afspanning

Steeds meer landbouwbedrijven mikken bij de energiewinning op dubbel gebruik: stroom opwekken en verkopen door het dak van loodsen en stallen te benutten en tegelijk de elektriciteitsfactuur doen dalen. De Duitse firma Next2Sun, die actief is in de bouw van installaties met verticale zonnepanelen, weet hier creatief mee om te gaan. Ze voltooide net een interessant project bij een leghennenbedrijf in Oostenrijk. De eigenaar van dit bioleghennenbedrijf investeerde in een nieuwe weide-afrastering waarin hij een fotovoltäische installatie integreerde.

Tekst: Alexander Böck en Peter Menten | Foto's: Alexander Böck

Met een tevreden blik op de kakelende kippen leunt kippenboer Herbert Rohrmoser op zijn nieuwe omheining. 'De nieuwe afspanning is echt een goede zaak. Tot voorheen moest ik ieder jaar in het voorjaar een nieuwe afrastering opbouwen. Een hele klus. Nu heb ik eindelijk een vaste afrastering en kan ik mijn tijd aan zinnigere dingen besteden.' Hij klopt met de vingers tegen het zwarte glas. 'Meer nog, de afrastering produceert nu zelfs stroom voor het bedrijf en de panelen bieden de kippen de nodige beschutting.'

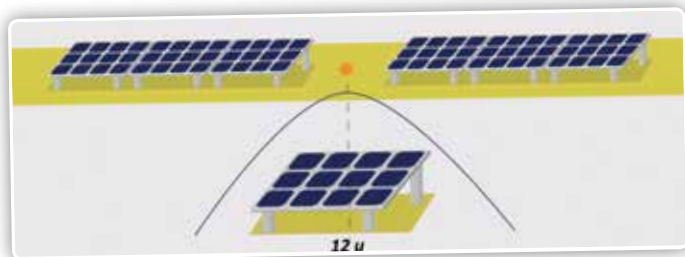
De man uit de buurt van Salzburg doet aan hoevetoerisme en heeft 1.000 leghennen. Daarvoor moet hij 1 ha aan uitloopweide verplicht aanhouden. De biologische eieren van de kippen worden ter plaatse op de hoeve verkocht. Vroeger bakende hij zijn weide af met kunststofdraad, een klus die hij ieder voorjaar weer opnieuw moest uitvoeren en die hem ieder jaar meer dan 1.500 euro aan materiaal en ettelijke werkuren kostte. Nu heeft hij een afsluiting laten plaatsen met geïntegreerde zonnepanelen. Volgens de fabrikant gaan deze verzinkte panelen zeker 40 jaar mee. De steunpalen en de draad zijn verzinkt en de leidingen van de zonnepanelen zitten mooi weggewerkt en beschermd. De frequentieomvormers hebben hier en daar wat aandacht nodig. Die zouden 15 jaar meegaan.

Het bijzondere aan de installatie zijn de verticale modules die aan beide zijden zonnestraling kunnen opvangen. Vanuit welke hoek de zon ook invalt, er is bijna altijd stroomproductie. Het verticale systeem

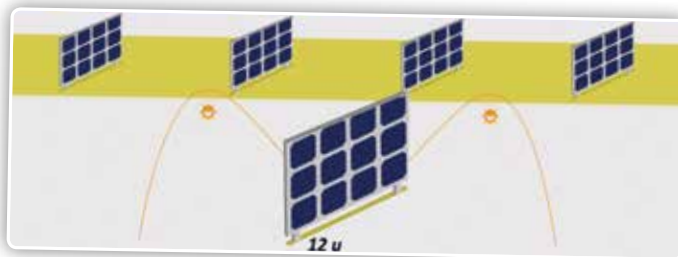


De hennen gebruiken de schaduw van de zonnepanelen om zich tegen de warmte te beschermen.

heeft een pak voordelen tegenover een standaard-installatie met zonnepanelen. Het zou meer energie produceren, want als men een gewone module verticaal zou opstellen en naar het zuiden zou richten, dan zou die 15% minder stroom leveren dan wanneer men deze standaard op 30° helling afstelt. Omdat onze module ook aan de andere kant zonlicht opneemt, produceert het systeem zelfs 15% meer stroom dan een normale installatie. Een verder voordeel van deze



Een gewone installatie met zonnepanelen geeft een overproductie aan stroom rond het middaguur.



Een installatie met verticaal geplaatste panelen daarentegen produceert 's morgens en in de namiddag.

bouwvorm is dat de installatie ook in de winter stroom produceert. Als – zoals in Oostenrijk – een normale installatie met sneeuw bedekt is, dan geeft ze geen stroom. Bij deze installatie produceert de installatie verder stroom en door de reflectie van de zon in de sneeuw komt er nog meer zonlicht aan de module. De zonnepanelen reinigen is niet nodig, daar zorgt de regen voor. Door de panelen aan 2 kanten te gebruiken moeten ze niet meer worden afgesteld: er wordt immers langs alle kanten zonlicht opgenomen. De verticale opstelling vraagt ook duidelijk minder ruimte waardoor men de tussenruimte beter kan benutten.

Het systeem zelf komt van de Duitse firma Next2Sun, die er ook een patent op heeft. Dezelfde firma bouwt deze verticale PV-installaties reeds sedert enkele jaren en in verschillende groottes. Het idee om het systeem in een afsluiting te integreren kwam van de installateur.

Het is niet enkel tot kippen beperkt, maar kan rond een particuliere tuin of bedrijfsgebouw worden gezet en de firma heeft al ervaringen met het afrasteren van de loopweides van paarden en koeien. Zelfs het gewicht van een 800 kg zware koe die tegen de omheining leunt, vormt geen belemmering.

De installatie waarvan hier sprake bestaat uit 320 lopende meters met modules. Deze zouden een jaarlijks vermogen tussen 50.000 en 55.000 kWh opleveren. De kosten van de afspanning liggen op 440 euro voor de eerste lopende meter en dan 380 euro voor elke volgende meter. Alle prijzen zijn bruto. De landbouwer gebruikt een deel van de stroom voor zijn eigen bed and breakfast en met de gecalculeerde hoeveelheid stroom zou de installatie op minder dan 7 jaar afgeschreven zijn. De berekening is gemaakt zonder subsidies, want die bestaan er niet voor dit type. ●

Landbouw zit in ons DNA

34ste editie
21-22.09.2019
OUDENAARDE
van 09.00 tot 18.00 uur
www.werktuigendagen.be

Hoofdsponsor:



Ook met de steun van:



Land- en tuinbouw in beweging

Bij Vincent Malcorps draait de oogsttrein voor luzerne 6 maanden aan een stuk

In Pauvres, 35 kilometer ten noorden van Reims, in de Franse Ardennen, specialiseert het loonbedrijf van Vincent Malcorps zich sinds 2010 in het maaien en oogsten van luzerne voor rekening van Luzéal. Deze laatste is een Franse coöperatieve die luzerne droogt om te vermarkten onder de vorm van grote of kleine balen. De klanten zijn heel divers en omzeggens de hele productie wordt geëxporteerd. We bezochten Vincent begin juli omdat we meer wilden weten over de organisatie die nodig is om een oogstcampagne van 6 maanden per jaar in goede banen te leiden.

Tekst & Foto's: Christophe Daemen

Vincent Malcorps is een landbouwerszoon uit de omgeving van Pauvres. Hij was eerst actief in het grondverzet en de openbare werken en dat bracht hem in contact met Luzéal. Vincent vervolgt: 'Het gebeurde toevallig. Ik was de fabriek voorbijgereden en ik zag dat ze met grondwerken bezig waren. Ik maakte rechtsomkeer om mijn diensten aan te bieden. Na deze eerste werkzaamheden stelde ik voor om de oogst van luzerne in onderaanneming uit te voeren. Tot dan toe beheerde de fabriek alles zelf, maar het werd steeds moeilijker om de oogstwerkzaamheden op een gestructureerde manier te organiseren. Voldoende personeel vinden, een vloot machines blijven onderhouden die bijna 24 uur per dag draaien tijdens het seizoen, het waren geen evidente zaken. Ondertussen zijn we met onze 9e campagne voor eigen rekening bezig en blijft deze teelt me nog evenveel boeien als in het begin.'

Een plaatselijke teelt

Luzerne is een 'traditionele' teelt in de Franse Ardennen. Circa 30 jaar geleden telde de regio heel wat drooginstallaties waarvan de meeste hun activiteiten ondertussen hebben stopgezet. Deze die overbleven groeiden en palmen ondertussen deze markt in.

Vincent vervolgt: 'Luzerne wordt tijdens de maand juli gezaaid, meestal na wintergerst, en blijft vervolgens drie jaar op hetzelfde perceel. We maaien een eerste keer enkele maanden na de zaaidatum. Het is een teelt die weinig middelen vraagt, omdat luzerne stikstof uit de grond en de lucht haalt en dus geen meststoffen vergt. Fytobehandelingen blijven tegelijk zeer beperkt. Het is dus een ecologische teelt. Luzéal, de coöperatieve waar we voor werken, heeft verschillende leden die samen enkele duizenden hectaren luzerne telen binnen een straal van 35 tot 50 km rond de fabriek. De landbouwers worden betaald op basis van de geleverde tonnage uitgedrukt in droge stof.'



Vincent Malcorps: 'Ik hecht veel belang aan de juiste afstellingen van de machines en we passen ze voortdurend aan om onze prestaties te verbeteren.'

Gegarandeerde afzetmarkten

Luzerne wordt voornamelijk onder de vorm van lange vezels geoogst. De belangrijkste en meest kostenefficiënte afzet voor deze gedroogde luzerne is de verpakking in balen van ongeveer 300 kg en met een vochtigheidsgraad van 10%.

Deze balen worden vervolgens geëxporteerd met vrachtwagens en boten naar heel wat landen over de hele wereld. Luzéal produceert ook al enkele jaren kleinere, verpakte balen met een gewicht van 20 kg, die beter geschikt zijn voor particulieren of kleine boerderijen. Droog geoogste luzerne wordt op deze manier verwerkt.

Daarnaast wordt groen geoogste luzerne gebruikt om een eiwitconcentraat, rijk aan omega 3 en vitamines, te produceren. Dit wordt verpakt onder de vorm van pellets en bijzonder gewaardeerd als aanvulling bij het rantsoen voor herkauwers en pluimvee.



Vincent Malcorps werkt met een Kuhn-bandhark met 10 meter werkbreedte.



De voorsprong van de maaicombinatie wordt voortdurend aangepast aan de weersomstandigheden.



Eens gedroogd wordt de geoogste luzerne deels in balen verwerkt.

Tenslotte zijn er de 'traditionele' droge pellets. Deze zijn het minst rendabel voor de fabriek. Bovendien zijn er steeds minder afzetmarkten voor deze droge pellets en wordt de productie logischerwijze zoveel mogelijk teruggeschroefd.

Een indrukwekkend machinepark

Voor de luzerne die voorgedroogd geoogst wordt, maaien we met een vlindermaaikneuscombinatie van Krone. Na het maaien blijft de luzerne dan tussen 12 en 48 uur op het veld, afhankelijk van de weersomstandigheden. Het doel is om de fabriek te voeden met een relatief homogeen basisproduct op vlak van droge stof. Vervolgens worden de zwaden samengeharkt door middel van een ROC RT1000 bandhark met een werkbreedte van 10 meter. De zwaden worden opgeraapt met een Krone Big X 700 zelfrijdende hakselaar. De droog geoogste percelen bevinden zich meestal in een straal van maximaal 25 tot 30 km van de fabriek. We gebruiken tractoren met afschuifwagens om de luzerne naar de fabriek te vervoeren. Vroeger reed ik met 3-assige Rolland-

kiepewagens, die echt naar behoren werkten, maar de afschuifwagens maken het mogelijk om een groter volume te vervoeren, wat in ons geval erg interessant is. Ik heb 5 identieke transportcombinaties. Dit vereenvoudigt een aantal zaken, ook naar onderhoud toe, omdat we met dezelfde voorraad wisselstukken en oliën nu alles kunnen onderhouden.' 'Voor de luzerne die groen geoogst wordt, werken we met een gedragen maaier-kneuzer en zijafvoer, in combinatie met een tractor met omkeerbare stuurpost. Deze combinatie wordt nog door Luzéal beheerd. We volgen meteen met een tweede Krone Big X 700 die dan de vrachtwagens laadt. Omdat deze percelen verder van de fabriek gelegen zijn, is het makkelijker werken met vrachtwagens. Als de velden te nat zijn om de vrachtwagens te laten rijden, werken we met twee Dezeure-overlaadwagens, zodat de vrachtwagens op een verharde weg kunnen blijven.'

Een goede werkorganisatie vergt veel aandacht

Om een dergelijke activiteit tot een goed einde te brengen is het noodzakelijk om een goed doordachte werkorganisatie op poten te zetten. Vincent gaat verder: 'De oogstwerkzaamheden beginnen aanvang mei. Per oogstseizoen wordt elk perceel 3 à 4 keer gemaaid. Ongeveer



De groene luzerne wordt op langere afstand van de fabriek geoogst en het transport gebeurt hier met vrachtwagens.



Elk perceel heeft een eigen 'serienummer'.

tweederde van de percelen wordt geoogst onder de 'droge' vorm, en één derde onder de 'natte' vorm. De percelen bevinden zich op een maximale afstand van 45 tot 50 km van de fabriek. Om alle bestuurders in staat te stellen hun weg te vinden, is elke machine voorzien van gedetailleerde plannen van alle percelen. Een bord per perceel geeft ook het 'serienummer' van elk perceel aan, zodat het risico op fouten beperkt blijft. Daarnaast wordt elke geladen aanhangwagen 'herkend' door de hakselaar en wordt elke lading gekoppeld aan een perceel en dus aan een specifieke akkerbouwer. Praktisch gezien werken we in twee shifts en als we niet te ver van de fabriek zijn, komen de machines tussen twee shifts naar de fabriek om ze even proper te blazen. Dit is vooral belangrijk bij het inkuilen van droge luzerne omdat dit fijn stof overal tussen kruipt. Als de weersomstandigheden droog zijn, worden de machines bovendien twee keer per dag natgespoten om het risico op brand te verminderen. Een voertuig met een waterreserve volgt dan ook steeds de oogsttrein. Voor de luzerne die groen gehakseld wordt, is de planning eenvoudiger. Wat gemaaid is, wordt immers meteen gehakseld.'

'Bij de voorgedroogde luzerne ligt het iets ingewikkelder. Daar moeten we voortdurend de voorsprong van de maaicombinatie aanpassen aan de weersomstandigheden. Dit verloopt in nauw overleg met de teeltverantwoordelijke van Luzéal.' De werkorganisatie maakt het ook noodzakelijk om een heleboel zaken zorgvuldig te plannen. 'Omdat de fabriek continu moet 'gevoed' worden, beschik ik over een reservevlindermaaier, -bandhark, -hakselaar en -tractor. Als een machine niet direct kan hersteld worden, heb ik deze nog achter de hand. Omdat het serviceniveau in Frankrijk vaak achterloopt op dat van de Belgische dealers koop ik al een tijdje mijn hakselaars in België. In het voorjaar heb ik zo twee nieuwe Krone-machines besteld bij AG Services in Soignies. Daar zorgen ze voor een snelle service als er problemen optreden, en gezien de omstandigheden waaronder ik werk, is dat zéér belangrijk,' onderstreept Vincent.

Jezelf voortdurend in vraag stellen

Tijdens het seizoen is Vincent voornamelijk bezig met ervoor te zorgen dat alles goed verloopt. Hij zorgt ervoor dat de problemen die zich stellen zo snel mogelijk opgelost geraken en houdt zich bezig met het verfijnen van de instellingen en de organisatie van de oogsttrein. 'Ik hecht veel belang aan de juiste afstellingen van de machines en we passen ze voortdurend aan om onze prestaties te verbeteren. Soms kan een eenvoudig detail, zoals bijvoorbeeld de invoersnelheid van de opraper, een grote invloed hebben op het vermogen dat van de hakselaar gevraagd wordt, en dus ook op het verbruik. Analooft daarmee zijn de rijgewoonten van de tractorbestuurders direct merkbaar op het brandstofverbruik of de slijtage van de banden. Omdat ons oogstseizoen bijzonder lang is, kan besparen op een eenvoudig detail resulteren in serieuze bedragen aan het einde van de rit. Tijdens het seizoen probeer ik zo veel mogelijk gegevens te verzamelen van mijn verschillende machines. Na analyse stelt het ons in staat om te zien wat we nog verder kunnen verbeteren. Hetzelfde geldt voor de machines. We proberen de vooruitgang te volgen en staan open voor nieuwe technieken die ons in staat stellen de productiviteit te verhogen. Zo heb ik liever dat de hakselaar even stilstaat tussen het laden van twee vrachten, in plaats van de transportcombinaties. De chauffeurs van de tractoren hebben dan de neiging om uit hun cabine te komen om even te praten, en uiteindelijk wordt er dan minder geoogst op het einde van de dag.'

Buiten het oogstseizoen van luzerne worden hakselaars van Vincent Malcorps ook ingezet om miscanthus te oogsten. Deze wordt benut als brandstof voor de verwarmingsketels van de fabriek. Het zaaien en hakselen van maïs behoort ook tot het takenpakket en Vincent heeft nog tal van ideeën om zijn bedrijf verder op de kaart te zetten. Zoals hij het lachend onderstreept: 'Stilstaan is achteruitgaan... en dat willen we niet!' ●



De luzerne wordt opgeraapt met Krone Big X 700 hakselaars. Op de korte afstand met tractoren, op lange afstand met vrachtwagens.



Tussen twee oogstbeurten komen de machines even terug naar de fabriek voor onderhoud.

'De dieselmotor heeft nog lang niet afgedaan.' —

Motorspecialist Rolls-Royce Power Systems en zijn dochtermerk MTU (Motoren und Turbinen Union) uit het Duitse Friedrichshafen bouwt motoren die ook in landbouwmachines worden ingebouwd. Wij spraken met Holger Bottlang, directeur landbouw en met Peter Riegger, directeur voor-ontwikkeling en nieuwe technologieën, over toekomstige aandrijfsystemen.

Tekst: Roman Engeler en Peter Menten | Foto's: Roman Engeler



'De vraag naar elektrische aandrijvingen is in de landbouwtechniek nog zeer beperkt.'

TractorPower: 'Rolls-Royce Power Systems levert als motorenfabrikant ook motoren voor landbouwtoepassingen. Aan welke constructeurs leveren jullie en in welke vermogensklassen?'

Holger Bottlang: 'Wij leveren motoren in landbouwtoepassingen van 156 tot 653 pk. Tot onze klanten horen onder andere Claas (grote trekkers, maaidorsers en hakselaars), Krone (hakselaars), Fendt (hakselaars), Holmer (bietenrooiers), Ropa (bietenladars), Same Deutz-Fahr (maaidorsers) en Grimme (aardappelrooiers).'

TP: 'Zijn de eisen die aan deze motoren gesteld worden dezelfde als deze waaraan jullie andere dieselmotoren moeten voldoen?'

Holger: 'In principe moeten al onze motoren aan dezelfde emissienormen voldoen. Onze klanten verwachten betrouwbare motoren met een laag verbruik en beperkte onderhoudskosten.'

TP: 'Zijn er ook verschillen?'

Holger: 'Wij gebruiken de basismotoren uit de vrachtwagenreeks van Daimler: motoren die zich bewezen hebben en betrouwbaar zijn. Deze motoren worden door Rolls-Royce Power Systems in samenwerking met



Daimler in functie van de speciale eisen van de landbouwkanten verder ontwikkeld. Afhankelijk van het merk of de machine waar de motor moet voor dienen, worden er speciale componenten zoals bijvoorbeeld vliegwielen, leidingen en oliecarters gebruikt. Om een optimaal verbruik te krijgen worden hier elektronische motorenregelingen ingebouwd die werken op basis van gemeten toerentallen. Het 'werkgebied' van een motor bij continuegebruik ligt in een landbouwmachine veel hoger dan in het on-highway-segment. Als een bepaalde vrachtwagenmotor gemiddeld tegen 1.400 toeren draait; dan zal dezelfde motor in een landbouwmachine de ene keer tegen 1.200 toeren draaien en in dezelfde machine bij een andere situatie tegen 1.800 toeren. Daar een passende motorregeling voor uitwerken blijft altijd de uitdaging.'

TP: 'Waar liggen voor jullie als motorenbouwer de speciale eisen bij voertuigen voor de landbouw?'

Holger: 'De landbouw heeft wel heel betrouwbare motoren nodig omdat deze onder moeilijke omstandigheden moeten draaien. Ik denk daarbij aan stof en vuiligheid en zoals hierboven vermeld moet de motor in verschillende regimes kunnen draaien. Daarnaast is de inbouw situatie altijd merkgebonden en krap. Omdat landbouwmachines meestal in een zeer beperkt deel van het jaar worden gebruikt (oogstperiode) is het belangrijk dat deze motor meer dan 100% betrouwbaar is. Bovendien zijn deze machines ook zo uniek en specifiek uitgerust dat ze niet zomaar kunnen vervangen worden bij motorpech. Mocht er dan nog een motor uitvallen, dan moet men kunnen rekenen op een sterk servicenetwerk om de machine snel weer aan de praat te krijgen.'

TP: 'Met de afronding van Stage 5 dit jaar is weer een verdere stap gezet. Wanneer moeten we met Stage 6 gaan rekening houden en waar kan men nu nog iets extra's doen op vlak van emissievermindering?'

Holger: 'Op dit moment wordt er gesproken van een omzetting naar Stage 6 in 2026. De regels van de overheid voor deze Stage 6 worden in 2023 verwacht. De belangrijkste drijfveer achter Stage 6 worden de 'real drive emissions'. Dit betekent dat men de emissiewaarden gaat meten tijdens het rijden, gewoon in het dagelijks gebruik. Analoog zoals dat met

de 6D-norm bij vrachtwagens nu al het geval is. De nieuwe D-norm moet ervoor zorgen dat een voertuig in normale bedrijfsomstandigheden aan de emissienormen beantwoordt. Om aan die strengere emissienormen te voldoen, wordt er nog specifiekere motorsoftware toegepast en wordt de werking van het uitlaatgasbehandelingssysteem verbeterd. Daarbij voorzien we nog een verdere daling van de NO_x-waardes.'



'De dieselmotor zal vanwege zijn hoge energiedichtheid nog lang een belangrijke rol blijven spelen.'

TP: 'Emissievrij zou dan de laatste stap zijn. Elektromotoren worden de toekomst hoort men langs alle kanten. Wanneer verlaat bij MTU de laatste dieselmotor de band?'

Peter Riegger: 'Dat zal nog lang duren. Ik ben ervan overtuigd dat de verbrandingsmotor nog een lange toekomst heeft. In ieder geval niet als enige krachtbron, maar in verbinding met andere systemen. Ik zie nu al dat wij in de toekomst onze motoren steeds vaker in combinatie met elektrische componenten zullen aanbieden. Op dat vlak hebben wij in onze Green- en Hightech-initiatieven reeds enkele producten lopen zoals hybride aandrijvingen en microgrids. Dat laatste zijn kleinere oplossingen die afzonderlijk of samen in een groter geheel kunnen werken. In ieder geval zijn we daar volop mee bezig. Zonder de verbrandingsmotor zal het in de meeste toekomstige toepassingen nog lang niet gaan. Met een elektrische bovenleiding kun je wel treinen en trams doen rijden, maar geen maaidorsers, hakselaars, tractoren, graafmachines of wielladers. En de energiec capaciteit van een batterij is nu – en wellicht ook in de afzienbare toekomst – veel te klein, om in alle toepassingen op korte termijn de verbrandingsmotor aan de kant te schuiven.'



MTU bouwt al van oudsher aandrijfsystemen voor de maritieme sector



MTU-motoren zijn bij de meeste off-roadtoepassingen terug te vinden.

TP: 'Insiders beweren dat de verbrandingsmotor zijn beste tijd nog moet komen n t dankzij de elektrificering. Kunt u dat begrijpen?'

Peter: 'In ieder geval. De elektrificering opent voor ons in de ontwikkeling ook veel mogelijkheden die we tot nog toe niet hadden. Als we bijvoorbeeld kijken naar onze aggregaten voor noodstroomvoorziening. Deze moeten extreem snel (op fracties van seconden) kunnen starten, wat voor ons een enorme opdracht is. Men zou ook een kleine elektromotor en een batterij in de kring kunnen zetten waardoor we de verbrandingsmotor eenvoudiger zouden kunnen ontwerpen. Dankzij de elektrificering moeten we onze motoren niet meer op de hele bandbreedte van alle vereisten voorzien, maar hebben we meer vrijheid en ruimte om de brandstofmotoren robuuster, efficiënter, zuiverder en goedkoper te maken.'

TP: 'Voor welke aandrijvingen zijn hybride systemen geschikt?'

Peter: 'Een hybride aandrijving is vooral daar geschikt waar we met een sterk schommelende belasting te maken hebben. Dit wil zeggen dat lage en hoge belasting voortdurend schommelen. Het klassieke voorbeeld is de hybride aandrijving voor de locomotief bij de spoorwegen. Deze rijdt elektrisch het station in en uit, gebruikt zowel de diesel en de elektromotor om te versnellen, rijdt op vlak terrein op laag toerental en dus zuinig met de dieselmotor en slaat de remenergie op. Hier kan de elektromotor de piekbelasting opvangen. Maar ook boten en jachten zijn volgens mij geschikt voor een hybride aandrijvingssysteem. Hier gaat het niet over het economisch rendement, maar om het comfort. Als de kapitein in een rustige omgeving de dieselmotor kan stilleggen en enkel de elektromotor loopt, is dat veel stiller. Hetzelfde principe zou kunnen gebruikt worden om schepen te laten aanmeren in een haven.'

TP: 'Hoe liggen de mogelijkheden voor hybride aandrijvingen in de landbouwtechniek?'

Peter: 'Ik verwacht dat de hybride techniek ook voor de landbouw veel in petto heeft. Hier kan de elektrische energie in vergelijking gemakkelijk over verschillende verbruikers verdeeld worden. Ik denk dan bijvoorbeeld aan een grote maaidorser. Die heeft verschillende hydraulische systemen die meer en meer ge lektificeerd worden. Omdat het hier over kleinere aantallen gaat, zal het hier wat meer tijd vragen eer de hybride techniek gemeengoed is geworden.'

TP: 'Gaat MTU een compleet hybride systeem leveren?'

Peter: 'MTU legt op dit moment de focus op de ontwikkeling van hybridesystemen voor de maritieme en de spoorwegsector en voor de energieopwekking. Vanaf 2020 zijn de eerste locomotieven met een serierijp product MTU-Hybrid-Powerpack net als een boot met een eerste hybride aandrijfsysteem een feit. De ervaring die we daar dan

opdoen kunnen we gaan omzetten voor onze landbouwtoepassingen. We werken op dit moment voorstudies uit en zien mogelijke toepassingen, bijvoorbeeld bij maaidorsers, machines en voertuigen voor haveninstallaties en ondergrondse mijnbouw.'

TP: 'In de autobranche zijn hybride aandrijvingen schering en inslag. Waarom zijn in het off-highway-segment hybride aandrijvingen nog exoten?'

Peter: 'Als we goed rondkijken dan zien we al langer auto's en stadsbussen met hybride aandrijvingen. Ook wij waren in 2006 al met de eerste onderzoeken bezig en in 2012 stond onze eerste hybridelocomotief op de rails. De eerste boten varen ook al met hybride systemen van ons. En dat was leertijd, want toen zijn economie en ecologie daar niet hand in hand gegaan. Nu komen we pas op een punt waarop een hybride systeem zichzelf ook terugbetaalt. Men kan nu voor veel minder geld batterijcapaciteit kopen. Maar ook in de ontwikkeling hebben we de voorbije jaren veel geleerd zodat we onze klanten nu iets kunnen voorstellen wat voor hen echt verschil uitmaakt.'

TP: 'Wat is de grootste uitdaging op de weg naar een serierijp hybride systeem?'

Peter: 'De technologie is niet onze grootste uitdaging. De ontwikkeling van een dieselmotor is wezenlijk complexer dan die van een hybride systeem. De laatste tijd hebben wij er ons vooral om bekommerd om te begrijpen hoe onze klanten onze systemen zouden kunnen gebruiken. Nu zijn we zo ver dat we hen betrouwbare, functionerende en slimme totaaloplossingen ter beschikking kunnen stellen. Nu komt het erop aan met referenties in de markt zichtbaar te worden en de klant van het nut van deze oplossingen te overtuigen.'

TP: 'Welke rol speelt de dieselmotor nog in dit geheel?'

Peter: 'Een goed systeem draait op goede componenten. En de dieselmotor zal op grond van de hoge energie-inhoud van de brandstof nog lang een belangrijke rol in onze systemen blijven spelen. We zullen verder blijven ontwikkelen volgens de laatste stand van de techniek. Een van de zwaartepunten in het ontwikkelingswerk bestaat eruit om de motor goed in het totaalsysteem te integreren. Daar werken wij aan.'

TP: 'Vormt de hybride techniek een overgang tot volledige off-highway-mobiliteit of zal het een duurzame op zichzelf staande technologie blijven?'

Peter: 'Ik ga ervan uit dat hybride aandrijfsystemen op zichzelf verder zullen ontwikkelen en niet een brug naar volledig elektrisch zullen worden. De eerste puur elektrische veerboten varen in Noorwegen. Ze hebben een grote opslagcapaciteit in hun batterijen en een relatief laag energieverbruik omdat de trajecten die ze afleggen kort zijn. De route is zo ingericht dat er genoeg tijd voor het laden of wisselen van de batterij is. Bij omzeggens alle andere toepassingen die we tot dusver kennen, heeft deze handelswijze weinig zin. Spoorweglocomotieven kunnen korte trajecten zonder bovenleiding ergens zuiver elektrisch overbruggen, maar ik zie geen puur elektrische spoorweglocomotieven ontstaan.'

TP: 'MTU ontwikkelt sinds 100 jaar verbrandingsmotoren. En nu (pas) kunnen ze ineens ook elektrisch?'

Peter: 'Zo vreemd is het thema 'elektro' voor ons niet hoor. Bij onze afdeling stroomaggregaten maken wij bijvoorbeeld reeds lang netschakelberekeningen: hoe synchroniseer ik mijn generator op het net? Om dat te kunnen heeft men elektrische kennis nodig. En dieselelektrische systemen bieden wij ook al lang aan. Wij leveren 'Powerpacks', motoren inclusief generatoren en de vermogensomzetter in de locomotief. En ook in de maritieme sector zijn we kind aan huis met onze hybride systemen.'



Holger Bottlang en Peter Riegger:
'hybride aandrijfsystemen zullen ook in de landbouw hun intrede maken. De ontwikkeling blijft nog wat achter omdat de aantallen klein zijn.'

TP: 'Dan is er nog ruimte naar boven?'

Peter: 'Zeker, de kunst is om de huidige hybridesystemen als modules te bouwen en het daarmee makkelijker te maken om ze te integreren. Wij willen met zo weinig mogelijk moeite een breed spectrum van variaties, lastprofielen en bedrijfsomstandigheden kunnen afdekken. Dat betekent echter niet dat wij enkel maar een standaardproduct hebben. Het is meer ons doel om een hele bouwdoos van mogelijkheden te ontwikkelen waarmee we ook speciale wensen van klanten gemakkelijk en tegen een goede prijs kunnen realiseren. In een ideaal scenario klikt de technische man bij ons op zijn configurator – of later misschien de klant zelf in een App – een aandrijfsysteem samen en uit het configuratiesysteem komt dan een opdracht naar de productie. Dat is waar we uiteindelijk naartoe willen.'

TP: 'Welke rol speelt de digitalisering?'

Peter: 'De elektrificering biedt ons een waaier aan nieuwe mogelijkheden. Maar om deze mogelijkheden zinvol te kunnen omzetten, moeten wij verstaan hoe onze klanten onze nieuwe systemen gebruiken. Dat kunnen we niet allemaal simuleren. We moeten gegevens verzamelen, ze met onze vakkennis zuiver analyseren en zo de systemen nog efficiënter maken.'

TP: 'Geef daar eens een voorbeeld van?'

Peter: 'Neem de levensduur van een batterij. Wij kunnen systemen met een grote batterij uitrusten en deze weinig belasten zodat ze lang meegaat. Dat is duur. Het zou gunstiger zijn om een kleinere batterij te nemen en deze sterker te belasten. Nu zal ze minder lang meegaan. Welke oplossing nu precies de betere is kunnen we wel simuleren, maar gedetailleerde ervaringen uit de praktijk helpen ons veel meer. Met de gegevens uit het verleden en de kennis van vandaag de toekomst voorspellen, dat is voor mij een van de grote voordelen van de digitalisering.'

TP: 'We hebben nu constant gepraat over geëlektrificeerde aandrijvingen. Wat mogen we nog verwachten als we in de toekomst kijken?'

Peter: 'Daar zijn nog belangrijke thema's die wij nauwgezet opvolgen. Een voorbeeld zijn de alternatieve brandstoffen die de fossiele dieselbrandstof geleidelijk kunnen vervangen. Gas is er maar een van en ook synthetische brandstoffen worden door ons nauwgezet opgevolgd. Welke zich daar zullen doorzetten –methanol of de zogenaamde OME-brandstoffen (Oxymethylenether)- of iets anders, dat is nog niet helder. Ook de productie of teelt van zulke brandstoffen is een thema waar wij ons mee bezighouden.' ●

Same Deutz-Fahr kiest voor korte lijnen

In 2012 stopte de Belgische importeur Gasparit stopte met de verdeling van Deutz-Fahr tractoren. Nu, 7 jaar later, zijn Wilko Jilissen als CEO en René Bijmens als Sales Manager de gezichten van de Same Deutz-Fahr groep (SDF) voor België en Nederland. Het Italiaanse concern koos er in 2012 voor om, na de goede ervaringen in Nederland, ook een eigen fabrieksvestiging voor België uit te bouwen. Beide landen worden nu vanuit het Nederlandse Wijchen bewerkt. We maakten met Wilko en René een ritje in een 7250 TTV Warrior bij een van hun Nederlandse dealers tijdens hun Roadshow in juni. Onder het rijden komen de tongen los.

Tekst & foto's: Peter Menten

TractorPower: 'SDF koos bewust om de verdeling in de Benelux in eigen handen te gaan nemen. Waarom?'

Wilko Jilissen: 'Als fabrikant proberen we onze dealer te ondersteunen met alle technische en logistieke steun en hem een voldoende grote regio en marge te geven zodat hij concurrentieel mee kan. Zolang er ruimte is voor een importeur die een toegevoegde waarde kan bieden, is dat de formule die een fabrikant zal aanvaarden. Maar met de huidige manier van communiceren via internet, e-mail enzovoort – alle systemen draaien online bij de fabrikant – wordt die noodzaak kleiner. Technisch kan alles gemakkelijk door een fabrikant georganiseerd worden. Het platform en alles wat erachter zit, is al aanwezig. Als je dat in het land zelf nog eens moet doen, dan ben je extra kosten aan het maken. En de markt laat het niet meer toe om daar te veel tussenstappen te hebben; de prijsdruk is te hoog. Er zit ook een keerzijde aan de medaille want enkele dingen zoals bijvoorbeeld de taal, mentaliteit, cultuur en eisen die de klant stelt, verschillen van streek tot streek en daar moet je als fabrikant zeker oog voor hebben. De hoofdzetel van de SDF-groep zit in het Italiaanse Treviglio, maar voor de Deutz-Fahr tractoren hebben we rechtstreeks contact met onze productieplant in het Duitse Lauingen. Wij hebben de ervaring dat we de zaken zelf beter kunnen organiseren. Als fabrikant geven we de dealer nu de verantwoordelijkheid om zelf een deel van de taken op zich te nemen.'



Wilko: 'Bij loonwerkers, aannemers en grotere akkerbouwers die veel uren draaien, zie ik het model van pay-per-use wel opkomen.'

TP: 'Wat kunnen jullie dan meer? Kunnen dealers nu goedkoper aankopen bij de fabriek dan in de tijd dat Gaspart importeur was? En zijn ze genoeg gewapend om al die taken aan te kunnen die voorheen door de importeur werden gedaan?'

Wilko: 'De dealers die mee in het verhaal zijn gestapt zijn met rasse schreden vooruitgegaan. Tussen de dealers hebben wij geen grote variaties in condities. Iedere dealer heeft dezelfde voorwaarden. Wij hebben een AB-structuur, daar zit een klein verschil tussen, maar daarvoor dragen de A-dealer ook een grotere verantwoordelijkheid. Ze hebben meer marge, maar er wordt ook meer van hen verwacht. En voor ons als fabrieksvestiging geldt hetzelfde, want wij verzorgen ook een aantal van die importeurstaken. We hebben in België nu grotere regio's, grotere dealers ... en de verkoopcijfers van de laatste 6 jaar bewijzen dat die aanpak werkt. Ik zou zeggen, kijk naar het marktaandeel sinds 2012. Dat spreekt voor zich. Als je je dealers de verantwoordelijkheid geeft, dan nemen ze die ook. De contractdealers in België waar wij de eerste

afspraken mee hebben gemaakt, die doen dat goed. Er zijn er bij die écht zijn gegroeid.'

TP: 'Wat maakt dat diezelfde dealer die voor 2012 'maar wat aandeed' dan ineens loskwam?'

Wilko: 'Die mensen waren niet meer tevreden met de manier waarop de importeur de markt bewerkte. Die wou bepaalde dingen bij zich houden terwijl de dealers dat eigenlijk zelf wilden doen, maar de kans niet kregen. Toen wij met de Belgische dealers van start gingen, kwam er een nieuw model uit. Dus die dealers gingen nieuwe modellen verkopen, ze kregen toegang tot al onze systemen en hadden in één keer al de informatie tot hun beschikking, ze kregen rechtstreeks contact met de technische mensen van de fabriek ... Kortom: alles stond gunstig om van start te gaan. We zijn oktober 2012 onder een gunstig gesternte gestart en die start werd bekroond met de opening van ons pand hier in Wijchen.'

René Bijmens: 'We hebben toen bij de dealers ook een selectie gemaakt: we zijn met de meest bekwame en gemotiveerde dealers als A-dealer verdergegaan. Ik geloof dat Gasparit destijds 63 agenten had en nu zijn we met 18 A-dealers en een aantal subdealers: 11 A-dealers in Vlaanderen en 7 in Wallonië. Wat ik nog wil toevoegen is dat er tussen ons en de dealers de nodige transparantie is, iedere dealer weet ook wat de andere op voorraad heeft en dat kan helpen om bijvoorbeeld eens te schuiven met tractoren. De samenwerking onderling is sterk verbeterd.'

Wilko: 'Dealers kunnen hun wisselstukvoorraden uploaden in ons systeem en als de een iets niet heeft liggen kan die zien waar het wel voorradig is. Mits ze uiteraard zelf hun voorraad mee in het systeem hebben gezet.'

TP: 'Hoe is jullie marktaandeel dan in vergelijking met 2012?'

Wilko: 'De verkoop over de periode van 2012 tot 2019 heeft in 2016 een hoogtepunt gekend. De eerste jaren start je met nieuwe modellen en supergemotiveerde dealers. Als je dan 2 jaar op rij stevig groeit dan gaat de concurrentie reageren. En dan wordt er hier een hard spel gespeeld, dan accepteert de concurrentie dat niet meer.'

TP: 'Zijn je concurrenten ook veranderd tegenover 2012?'

Wilko & René: 'We zagen dat een aantal concurrerende merken sterk reageerden; op Europees niveau, maar in België zeker niet minder. Er waren in die periode een paar dealers van de concurrentie die er echt mee bezig waren om zich op de kaart te zetten. We voelen hoe scherp en agressief ze in de markt zijn gaan staan.'

TP: 'Zie je de dealers evolueren? Gaan we de richting uit van een Midas of Kwik Fit, ketens die het onderhoud van alle merken aankunnen?'

Wilko: 'Ik denk dat dat met deze machines niet kan lukken. Wat gaat het kosten om voor alle merken de juiste diagnose-apparatuur te hebben? We spreken hier over te kleine aantallen: hoe kun je van alles op de hoogte zijn in een sector met zulke specifieke producten als in de landbouwmechanisatie? Het is voor onze eigen service-organisatie al een uitdaging om op de hoogte blijven van alle modellen, transmissies en uitvoeringen die er in ons gamma zijn. Ik zie wel dat er daar in die markt nog heel wat gaat veranderen. Hoelang gaat het nog duren eer de eerste trekkers online gaan verkocht worden? Nog niet vandaag, maar dat zie ik er zeker door komen. Ik zie dat de jongere generatie die de boerderij of het bedrijf overneemt op alle configurators op het internet de zaken al heeft uitgeplozen voor ze komt onderhandelen. Die mensen weten echt wel wat ze willen hoor. 'Ik zeg niet dat de kopers in de nabije toekomst effectief via het internet een trekker gaan kopen hé, maar er gaat ooit iets komen, waarin je als klant je wensen ingeeft en dat je dan je 'oplossing op maat' krijgt.'



Deutz-Fahr focust op maaidorsers die over de hele wereld kunnen worden ingezet. Vorig jaar werd het gamma naar beneden verbreed met de 5-serie.

TP: 'Hoor ik je zo tussen de lijnen zeggen dat het contact met de trekker op zich verwatert en vervangen wordt door 'wat kost die mij'? Dat de eigendom op zich irrelevant wordt?'

Wilko: 'Dat hoor je nu al bij financieringsmaatschappijen, dat pay-per-use: ik betaal de trekker of machine als ik er gebruik van maak. Tegenwoordig worden bij omzeggens alle kopiecenters de kopieertoestellen per print aferekend met de fabrikant. Vrachtwagens bij grote transportbedrijven worden allemaal in cent/kilometer betaald. Onze markt is nog een vrij traditionele markt, maar dat komt er zeker door. Het zal gewoon wat langer duren doordat de aantallen kleiner en de machines meer klantspecifiek zijn. Bij loonwerkers, aannemers en grotere akkerbouwers die veel uren draaien, zie ik dit model wel opkomen.'

TP: 'Hoe kijken jullie aan tegen de nieuwe merken die er bij komen? Kubota, Yanmar ... Aan de ene kant komen die ook in jullie doelgroep vissen en aan de andere kant zijn er de goedkopere, onbekende merken uit lageloonlanden. Vormen die een bedreiging voor jullie?'

Wilko: 'Als je denkt in termen van bedreiging, dan heb je de race al verloren. Voor ons is het belangrijk om ons netwerk in de Benelux verder op peil te krijgen en te houden. Hoe je dan als nieuwkomer een netwerk gaat opzetten, dat wordt wel een uitdaging hoor. Ik ben bij SDF ook verantwoordelijk voor Engeland en ik ervaar als gevestigd merk hoe moeilijk het is om, in gebieden waar we geen dealers hebben, dealers aan boord te halen met kennis, professionaliteit en financiële stabiliteit. Er is altijd wel een sleutelaar achter de hoek die dat wil doen, maar de vraag is of je dat wil, of dat past bij je merk en of dat jouw merk gaat brengen waar je naartoe wil. De professionele klanten die gaan kopen per draaiuur bijvoorbeeld die zitten niet te wachten op mindere techniek, die willen gewoon het beste. Hoe ga je daar als nieuw, opkomend trekkermerk mee om? Die nieuwe aanbieders die houden ons en onze concurrenten ook scherp en dat is nodig om onze voorsprong verder te behouden en te vergroten. Als die zo'n product kunnen verkopen dan kunnen wij dat ook. Als de klant dan de keuze heeft tussen zo'n basistrekker van een van de gevestigde waarden of een onbekend merk voor een vergelijkbare prijs, dan kiest die klant toch voor zekerheid.'

René: 'Er zijn klanten voor wie het niet uitmaakt met welke trekker ze rijden, maar ze willen wel dat hij geserviced wordt, en er zijn er andere die een specifieke trekker gewoon willen kopen en bezitten. Een grote loonwerker die 1.500 of 2.000 uren met een tractor draait die gaat wél kijken naar cost of ownership.'

“ In totaal bouwt SDF 32.000 trekkers waarvan een goede 6.000 in Lauingen.

TP: 'Jij bent ook verantwoordelijk voor de Engelse markt. Kunnen wij daar nog iets van leren?'

Wilko: 'De Engelse markt is er een van uitersten. Daar heb je in de grote merken, dealers met meerdere ... tot zelfs 7... vestigingen die honderden trekkers doen en daarnaast de hele kleine dealers, waar je met je laarzen door de werkplaats moet stappen. Een middenveld is er niet. Het Verenigd Koninkrijk is ook een markt die aan elkaar hangt van de financiering. Omzeggens alles wordt gefinancierd. Dat heeft als gegeven dat de gebruiker sneller zal switchen van trekker. Een situatie die totaal anders is dan bij ons.'

TP: 'Stel dat we allemaal per draaiuur afrekenen. Waarom zou iemand dan een Deutz-Fahr kopen?'

René: 'Wij hebben een product dat bij heel veel klanten niet bekend is. Als wij geïnteresseerden kunnen overtuigen om op een demotrekker van ons te stappen dan zijn die allemaal verrast. We hebben een degelijk product met bekende componenten. Omdat we de kleinste van de grote 5 zijn, kunnen wij snel inspelen op veranderingen in de markt. Als die anderen olietankers zijn, dan zijn wij een speedboot die er tussendoor moet. Wij zijn nog steeds een familiebedrijf net als onze dealers en klanten. Bij ons praat je nog over en met mensen, niet over nummers en afdelingen.'

TP: 'Waarom houdt SDF die verschillende merken Same, Lamborghini en Hürlimann nog aan?'

Wilko: 'Die merken worden nog verdeeld in gebieden waar er een historische band mee is. In heel de Benelux en Noord-Europa focussen wij ons op Deutz-Fahr. Als een klant absoluut een Same of Lamborghini wil, dan kan dat.' ●

TP: 'Gps en data, hoe staan jullie daar tegenover?'

Wilko: 'Wij zijn partner van DKE, AgriRouter. Dat is het netwerk waarlangs landbouwers en loonwerkers gegevens kunnen uitwisselen tussen machines en landbouwsoftwares van een groot aantal fabrikanten. Tot nu toe was dit niet mogelijk op bedrijven die verschillende merken van landbouwmachines en tractoren hadden. De verzamelde data blijven eigendom van de gebruiker. Wij willen onze klanten faciliteren in het delen van data met hun leveranciers, afnemers, loonwerkers ... Wij willen die data niet bezitten. Onze hardware is overal dezelfde: Topcon. Onze trekkersoftware draait op het scherm van Topcon en allemaal onder de naam Deutz-Fahr.'

TP: 'Is SDF nog verder bezig met ontwikkeling van andere machines?'

Wilko: 'Enkele jaren geleden hadden we de verreiker, maar daar is ondertussen geen voldoende grote markt voor gevonden om daarin nog verder te investeren. Wel zie ik dat ze bezig zijn om meer core-componenten (belangrijke onderdelen) voor trekkers zelf te bouwen. We hebben onze eigen FARMotion-motor; we hebben in de kleinere tractoren onze eigen traploze transmissie en achterassen. We hebben nog de samenwerking met Kuhn voor de vierkante en ronde balenpersen en de trommelmaaiers in een aantal landen. Toen de samenwerking met Kverneland is gestopt is er tegen de dealers gezegd: zoek de beste leverancier die bij je past; van ons hoeft je geen invulling van dit programma te verwachten. Hoe dat over 5 jaar is, weet ik ook niet, maar dat is de status op dit moment. Voor zover ik weet, zijn er geen verdere stappen naar acquisitie of wat dan ook.'

TP: 'Het geeft jullie wel een comfortabele positie dat jullie de dealer niet moeten dwingen om een machinelijn te nemen.'

Wilko: 'Wij hebben liefst dat de dealer een machinelijn kiest die past bij de klant in zijn gebied. En daar dan onze trekker kan verkopen.'

TP: 'En op vlak van maaidorsers?'

Wilko: 'Deutz-Fahr focust op maaidorsers die over de hele wereld kunnen worden ingezet. Het topsegment laten we graag aan anderen over. Wij hebben het eerder naar beneden uitgebreid met de 5-serie vorig jaar.'

TP: 'Hoe hebben de dealers de verandering sinds 2012 ervaren?'

René: 'De overgang was niet zo makkelijk, maar degenen die de stap hebben gezet zijn er alleszins positief over. Er zijn er ook die gestopt zijn of een ander merk hebben genomen. Wat we ook ervaren, is dat we nu als fabrikant meer informatie vanuit het veld of de dealer naar de fabriek krijgen dan destijds. Toen kwam zelfs niet alles bij de importeur terecht, laat staan dat de dingen van daaruit dan nog eens werden doorgegeven naar de constructeur. Nu hebben we gewoon een transparante informatiestroom.'

TP: 'Is er minder parallelimport als je met een fabrieksvestiging werkt?'

René: 'Ja, echt opvallend minder zelfs.'

Wilko: 'Als fabrikant kunnen we meer als het zou nijken. En als zo iemand met 5 trekkers bijvoorbeeld het deksel op de neus heeft gekregen, dan gaat de lust er zo vanaf.'

Cijfers

René: 'Op vlak van inschrijvingen hadden we in de Gaspert-tijd een marktaandeel van 7 tot 8%. In 2015 is dat gegroeid naar 15,2% en voor het eerste halfjaar van 2019 zitten we rond de 12% (cijfers van mei). De afgelopen 2 jaren zijn moeilijk te vergelijken omdat er veel inschrijvingen zijn geweest vanwege de Tractor Mother Regulation (TMR) en wat ons betreft is 2019 het eerste jaar dat de effecten van de TMR weg zijn. Vandaar dat het cijfer van het eerste halfjaar van 2019 tot nu een zuiver beeld geeft.'

Roadshow: 'Drive it to believe it'

De bedoeling van deze 3^e Roadshow is om op de weg de mogelijkheden van de transmissie en de wegligging van de trekker te ervaren. Het is een gelegenheid die SDF mee ondersteunt naar de dealer toe om een evenement te organiseren op zijn locatie voor zijn klanten en geïnteresseerden. 1 dag per dealer. SDF levert de 8 trekkers, de wagen met de merchandise, vlaggen ...

De dealer zorgt voor koffie en eventueel wat eten als die dat wil. SDF zorgt ervoor dat alle agrariërs in zijn streek worden ingelicht via mail of post. Het is een relatief eenvoudige manier om in korte tijd veel (potentiële) klanten te ontmoeten.





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





De bodem 'on the go' scannen met de SoilXplorer van Case IH

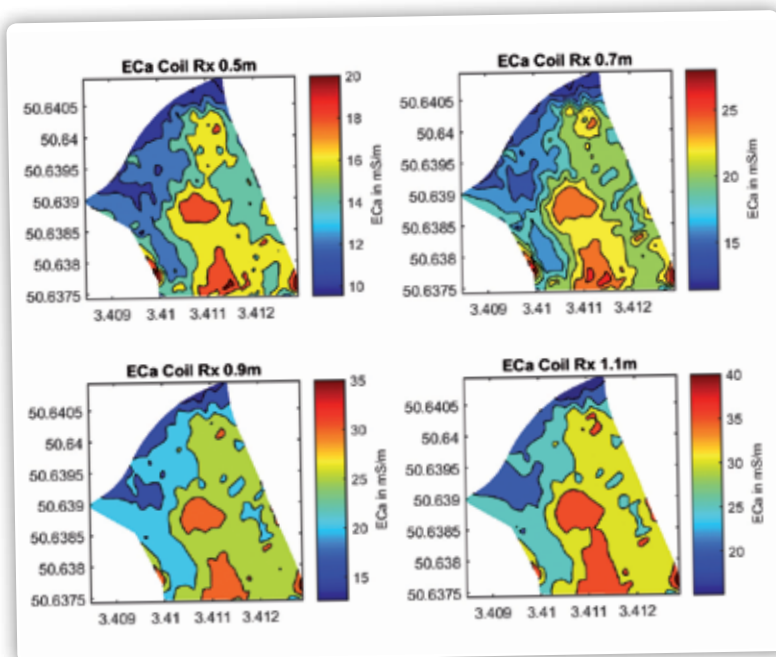
Een tijdje geleden investeerde CNH Industrial in het AgXtend-gamma. De bedoeling is om de landbouwers en loonwerkers bijkomende informatie te kunnen aanbieden, naast de reeds bestaande oplossingen voor precisielandbouw. Het AgXtend-gamma biedt oplossingen voor bodem, gewas, weer en onkruidbestrijding. Binnen het aanbod is de SoilXplorer-bodemscaan een effectieve oplossing om de bodem in kaart te brengen, maar ook eventueel werktuigen aan te sturen. Deze SoilXplorer wordt in Europa exclusief verdeeld door CNH.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Case IH

Deze SoilXplorer is een eenvoudige manier om in de grond te kunnen kijken en vormt op deze manier een ideale aanvulling voor de drone- of satellietbeelden. De bodem blijft de basis voor alle teelten en het is dus bijzonder belangrijk om te weten wat er daar gebeurt, hoe het zit met de bodemverdichting en dergelijke. Naast het meten op zich genereert een software automatisch perceelskaarten die vervolgens benut worden om de zaaidichtheid, de hoeveelheid meststoffen, of zelfs de machines verder aan te sturen. Inmiddels zijn al enkele SoilXplorers in de Benelux verkocht.

Een niet-invasieve meting

Het grote voordeel van de SoilXplorer is dat deze bodemscanner een niet-invasieve meting uitvoert. Met andere woorden er mag een gewas staan op het veld, zelfs een hoge groenbemester, zonder dat er problemen of verstoringen optreden. Verder kan er zo goed als weersonafhankelijk gemeten worden omdat er geen tand of dergelijke door de bodem moet. Een bijkomend voordeel is dat het geheel geen vermogen vraagt en dat snelheid geen rol speelt. De enige beperking zijn de mogelijke trillingen. Case IH geeft aan dat, in functie van de omstandigheden, een rijsnelheid tot 20-25 km/uur zeker haalbaar is. Tijdens testen werd er zelfs gemeten aan snelheden tegen 60 km/uur en in combinatie met een pick-up, zonder noemenswaardige problemen.



De SoilXplorer meet op 4 verschillende dieptes.

Lichtgewicht en flexibel

De SoilXplorer weegt amper 33 kg voor een breedte van 1,8 meter en kan dus eenvoudig op eender welk voertuig gebouwd worden. Behalve met een tractor kan er bijvoorbeeld ook gemakkelijk met een quad worden gemeten. Daarnaast is deze bodemscanner ook heel gemakkelijk in gebruik. Het is een plug-and-play-oplossing en

deze SoilXplorer kalibreert zichzelf op het perceel. Een scherm wordt standaard met deze bodemscanner meegeleverd, maar het werktuig kan ook bediend worden via een bestaand ISOBUS-scherm.

Het scannen op zich

Om te scannen wordt het veld afgereden op breedtes van 10 à 12 meter. Er wordt op 4 verschillende dieptes gemeten, namelijk van 0 tot 25 cm, van 15 tot 60 cm, van 55 tot 95 cm en van 85 tot 115 cm. De SoilXplorer werkt op basis van een elektromagnetisch signaal, terwijl vier spoelen de geleidbaarheid van de grond meten op deze vier dieptes. Op basis van een agronomisch model (met algoritmes) wordt dan de bodemtextuur, het relatieve vochtgehalte alsook de bodemverdichting in kaart gebracht. Deze elektromagnetische signalen hebben geen invloed op de vegetatie of het bodemleven.

Werktuigen aansturen

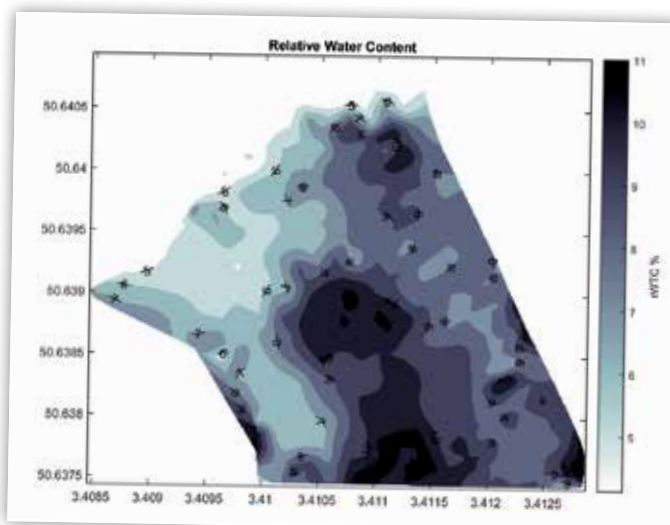
Naast het meten en het aanmaken van bodemkaarten biedt deze SoilXplorer ook als voordeel dat werktuigen 'live' kunnen aangestuurd worden op basis van de verkregen informatie. Concreet wordt de bodemscanner dan in de fronthef van de tractor geplaatst en de werkdiepte van een getrokken werktuig achteraan, zoals een grondbreker bijvoorbeeld, wordt automatisch bijgestuurd om een homogene bodembewerking te bekomen. Concreet is het dan de bedoeling om niet dieper te werken dan nodig maar tegelijkertijd ook de bodemverdichting efficiënt aan te pakken. In dit geval wordt er gemeten over de breedte van het werktuig. Dit werktuig moet dan ook hydraulisch verstelbaar zijn in de hoogte. Naast een verhoogde efficiëntie ontstaat er ook minder slijtage en daalt het brandstofverbruik. De SoilXplorer kan volgens eenzelfde principe een zaaimachine aansturen om variabel te zaaien in functie van de grondeigenschappen.

Wat zijn de voordelen voor de akkerbouwer?

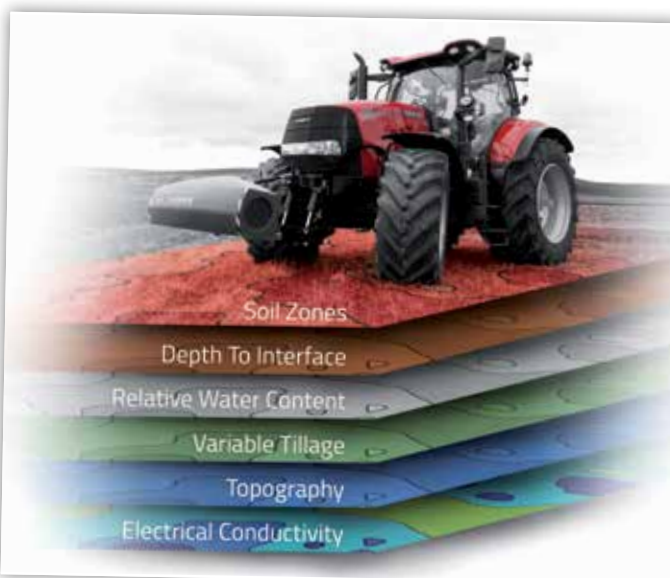
Voor de akkerbouwer is het vooreerst belangrijk om te weten wat er in de grond gebeurt en de verschillende zones van een perceel optimaal af te bakenen. Elk perceel is immers min of meer heterogeen en het is een meerwaarde om te weten waar welke zones zich bevinden en wat er achteraf kan ondernomen worden om zones te verbeteren. De verkregen kaarten dienen als basis om efficiënte beslissingen te nemen, of het nu gaat om bemesting, grondbewerking of zaaien. De ultieme toepassing is de variabele bodembewerking of het variabel zaaien, maar zelfs als de akkerbouwer niet over een dergelijk uitrusting beschikt, kan hij ook manueel ingrijpen zodra hij weet wat er aan de hand is en in welke zone. Daarnaast kan het brandstofverbruik naar beneden en krijgt hij een lagere slijtage bij grondbewerking. Een verbeterd waterbeheer is ook een bijkomend voordeel. Naar de toekomst toe vormt deze techniek een aanvulling op de reeds bestaande preciselandbouwoplossingen. De eenvoudige toepassing bevordert daarnaast het gebruik van een dergelijke bodemscanner en voor akkerbouwers die regelmatig land bij huren voor specifieke teelten, zoals aardappelen bijvoorbeeld, is het ook nuttig om te weten welk potentieel de gehuurde percelen hebben. ●



De bodemscanner is compact, weegt niet veel en is niet in contact met de bodem tijdens het meten.



Voorbeeld van een kaart van een relatief vochtgehalte.



De SoilXplorer biedt heel wat mogelijkheden.



Na 25 jaar is de Fendt 900 aan zijn 6de generatie toe

In 1995 presenteerde Fendt een volledig nieuwe transmissie, die slechts in één model werd ingebouwd: de 926 Vario. Daarmee was het begrip 'Vario' geboren en sinds die tijd wordt het alom gebruikt als soortnaam voor een CVT of traploze aandrijving.

Tekst & foto's: Maarten Huybrechts

Kopie 1000-serie?

Bijna een kwarteeuw later is de Fendt 900 aan zijn 6de generatie begonnen. Op zich is deze generatie bijna zo revolutionair als de eerste. Kort samengevat is de nieuwe 900 een kopie van de 1000-serie met vele aanpassingen. Het model heeft een MAN-motor, de nieuwe transmissie heet Variodrive, de trekker heeft een dubbel circuit voor de hydraulische aansluitingen, zeer grote wielen, een groot hefvermogen en heel wat elektronische mogelijkheden. Al deze innovaties van de 1000-serie zijn terug te vinden in de 900-serie, maar in aangepaste versie. Bovendien heeft de 900 ook een frontaftakas.

Het blijft een allroundtractor

Vanop afstand kan men nog gissen of het een Fendt 1000 of 900 is. Dichterbij blijken de vele gelijkenissen er toch wat anders uit te zien. In het verleden werd de 900-serie ontwikkeld voor en ingezet bij zowel veld- als baanwerk en dit kan zo blijven. De 1000 is te zwaar voor transportwerk en zal zich toespitsen op trekkracht op het veld. De nieuwe Fendt 900 kan met zijn gewicht van ongeveer 12 ton nog steeds voor de 3-asser gezet worden.

In vergelijking met de vorige 939-serie kiest Fendt nu een MAN-motor i.n plaats van een Deutz. Op vlak van vermogen is de MAN-motor ongeveer 10 pk lichter. Het maximum koppel ligt nu wel op



De nieuwe 900 heeft de koelventilator tussen radiator en motorblok staan. Daarom zijn er hier wel ventilatieroosters in de motorkap in vergelijking met de 1000 serie.

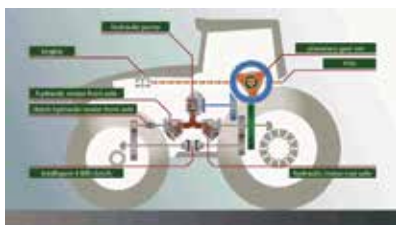
1.850 Nm waar dat voorheen 1.565 Nm was. De transmissie is nu veranderd zoals we hierboven al schreven en voor de aandrijving staat nu een 370cc-pomp in waar dat voorheen maar een pomp van 233 cc. was. Bij 40 km/uur draait de motor tegen 950 toeren, bij 60 km/uur loopt dat op tot nauwelijks 1.450. ●

Vergelijking met de 1000-serie

Uiterlijk lijkt de 900 generatie 6 heel sterk op de 1000-serie. Maar bij nader toezien is dat helemaal niet zo. De cilinderinhoud van de MAN-motor bedraagt 9.000 en geen 12.000 cc, de wielassen zijn anders zodat de spoorbreedte tot 150 kan teruggebracht worden, de motorkap heeft een ander ventilatioerooster aan de zijkant, de wielen en banden zijn iets kleiner en de cabine is ruim maar iets smaller. Voor de Variodrive-transmissie gebruikt Fendt niet de TA 400 maar de lichtere TA 300. ●



Variodrive: permanente 4-wielaandrijving.



Bij het Variodrive-systeem heeft de vooras zijn eigen onafhankelijke hydraulische aandrijving. In stabiele situaties wordt de intelligente koppeling gesloten en wordt de werking identiek aan die van de Vario.



De Variodrive is de hernieuwde Vario van de 2de generatie. Deze was reeds ingebouwd in de 1000-serie en is nu in een iets compactere vorm herbouwd voor de 900. De Variodrive rijdt met slecht één mechanische positie van 20 m per uur tot 60 km per uur, de I-II groep is gewoon weggelaten. De voorwielaandrijving is volledig hydraulisch tenzij de intelligente koppeling tussen voor- en achteras gesloten is. In de Variodrive is, net zoals in de Vario, maar één enkel elektrohydraulisch gestuurd planeetstelsel aanwezig. Dit drijft ook hier de achteras aan. Het grote verschil zit 'm in de aandrijving van de voorwielen. Door de hydrostatische aandrijving kan de voorloop van de voorwielen permanent aangepast worden aan de situatie. Op basis van het gemeten slip-percentages gaat de vooras meer of minder tractie geven. In normale situaties lopen de voorwielen bij deze tractor 1,27% sneller dan de achterwielen. Het % voorloop ligt bij de mechanische verbindingen vaak tussen 2 en 3%. Daarom wordt de voorwielaandrijving op de weg steeds ontkoppeld zodat de bandenslijtage beperkt blijft.

Dankzij deze hydraulische aandrijving kan Fendt het 'Pull-in-Turn'-effect aanbieden. Dit wil zeggen dat in korte bochten de voorwielen een grotere snelheid krijgen, zodat de tractor zich beter door de bocht trekt. Een ander gevolg van de hydraulische voorwielaandrijving ligt op vlak van bandenmaat. Men hoeft immers niet nauwlettend toe te zien op de omtrekverhouding tussen voor- en achterbanden.

MAN-motor

De Fendt 900-serie is tot het model 930 uitgerust met een MAN-motor. Bij de MAN D1556 met 9.000 cc is het toerental beperkt tot 1.700 en wordt het maximale koppel bij 1.100 toeren gehaald. Dit lagere motortoerental geeft een opmerkelijk lager verbruik en geluidsniveau. De snelheid van 40 km/u wordt gehaald bij 950 toeren. De aftakas draait 1.000 toeren bij 1.450 toeren van de motor. De

motor is voorzien van een VTG, een turbo met een variabele geometrie wat wil zeggen dat bij laag motortoerental de turbo toch voldoende luchtdruk geeft. De motor voldoet aan de Euro 5 normen; gebruikt geen EGR, maar wel een DOC-, SCR- en DPF-filter. De olie wordt om de 1.000 uren vervangen.

De koelventilator staat bij de 1000-serie helemaal vooraan en duwt de lucht door de diverse radiatoren. Bij de 900 heeft Fendt gekozen voor de klassieke opstelling zodat de ventilator terug tussen het radiatorpakket en de motor staat. De motor heeft een vermogen dat gaat van 296 pk voor model 930 tot 415 pk voor de 942. De brandstoftank kan dankzij de grotere wielbasis iets uitgebreid worden en heeft een inhoud van 625 liter met een AdBlue-tank van 70 liter.

Hydrauliek

De hydraulische mogelijkheden worden weer uitgebreid. Standaard wordt een pomp van 165 l/min ingebouwd, uit te breiden tot 220 liter. Op de nieuwe 900 kunnen, net zoals op de 1000-serie, 2 pompen (220 + 210 liter) gekoppeld worden en deze kunnen samen 430 liter olie per minuut geven. Het zijn loadsensing-pompen zodat het oliedebiet en de oliedruk aangepast worden in functie van de vraag. In rusttoestand levert de pomp 23 bar zodat er weinig energie verloren gaat. Er zijn 8 olieventielen voorzien en er kan 90 liter olie extern geleverd worden. De hefinrichting achteraan tilt 12,4 ton en de frontlift pakt maximaal 5,6 ton.

Variogrip

Het bandenluchtdruk-wisselsysteem wordt bij Fendt via doorboorde assen ingebouwd. Intussen heeft men daar reeds meerdere jaren ervaring in en kunnen de dichtingen langer standhouden. Ook op de Amerikaanse steekassen kan nu het Variogrip-systeem geleverd worden. De regeling ervan gebeurt vanuit de cabine via het display. Wie de complete Variogrip wil, moet rekenen op een kleine 10.000 euro.

Samengevat

De Fendt 900 'generatie 6' is gebouwd volgens het concept van de 1000, waarbij alles net een maatje kleiner is gemaakt. Zo komt men tot een tractor die toch enkele tonnen minder weegt en meer in aanmerking komt voor transportwerk. Voor de eerste maal krijgt een tractor bandenmaat 44. Trelleborg heeft deze speciaal op de markt gebracht. De voorwielen zijn hydraulisch aangedreven en permanent ingeschakeld tot 25 km/uur. De prijs zal naargelang het model en de opties schommelen rond de 300.000 euro. Het geluid en het brandstofverbruik worden gereduceerd door een motor met grote longen en laag toerental. De motor komt van MAN en er worden 5 modellen aangeboden gaande van de 930 tot 942, waarbij de 2 laatste cijfers een indicatie van het vermogen geven. ●



Meten is weten als stap naar dataverzameling

Lemken introduceerde twee jaar geleden in samenwerking met het Nederlandse bedrijf AppsforAgri het FieldMate-weerstation. In de praktijk is het een witte buis gevuld met sensoren die 20 cm diep in de grond wordt geplaatst. Via een app op de smartphone kan de akkerbouwer de gegevens van het meetstation binnenhalen, deze analyseren en gebruiken om bijvoorbeeld bespuitingen uit te voeren.

Tekst & foto's: Peter Menten

Het systeem bestaat uit twee delen: het weerstation dat in het gewas komt te staan en een app voor de smartphone. Het eerste is een combinatie van weersensoren. Het tweede verzamelt alle belangrijke gegevens, geeft een weersvoorspelling voor de volgende 14 dagen, heeft een prognosemodule voor de ontwikkeling van de belangrijkste plantenziektes en stelt het passende tijdstip voor een bespuiting voor, rekening houdend met de verschillende spuitmiddelen die er op de markt zijn.

De weerpaal

Het weerstation bestaat uit een kunststof buis waar op de kop een regenmeter gemonteerd zit. Om een exacte meting te hebben moet de paal perfect loodrecht staan. Naast de regenmeter zit er op 75 cm hoogte een sensor voor de temperatuur en de luchtvochtigheid boven het gewas. Een soortgelijke sensor zit op 25 cm boven de grond en meet de temperatuur en vochtigheid in het gewas. Omdat niet elk gewas even hoog is, zou een verstelbare hoogteregeling voor deze sensoren geen overbodige luxe zijn geweest. Daarnaast kan het station de temperatuur in de bodem op 5 en op 20 cm diepte meten. Dat kan bijvoorbeeld van nut zijn bij het zaaien van maïs.

Een windmeter hebben de ontwikkelaars bewust niet geïnstalleerd. Zo kort op het gewas zijn er zo veel wervelingen dat een nauwkeurige

aanduiding immers niet mogelijk is. De app valt voor de wind-meting (en ook voor nog enkele andere waarden zoals de stralingsintensiteit) terug op gegevens van het dichtstbijzijnde officiële weerstation. De stroom komt van een batterij die 5 jaar meegaat.

De app

Zodra het meet-station in de grond staat, maakt de gebruiker ter plaatse connectie met de app op de smartphone en meldt het toestel zich. Via de gps van de telefoon slaat de app de precieze locatie op of men geeft het adres manueel in. Vervolgens het soort gewas ingeven en de metingen kunnen beginnen. Tweemaal per uur stuurt het station de gemeten waarden

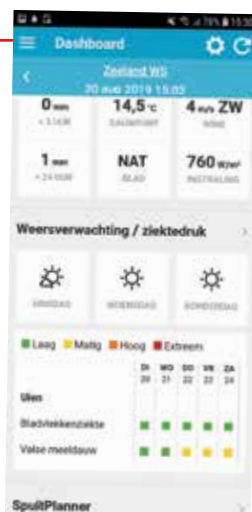


door naar de server in de cloud. Als de verbinding hinder ondervindt of niet goed doorkomt, dan kan het zijn dat gegevens ontbreken. Daarvoor zou het nuttig zijn om een opslag in de meetpaal zelf te hebben zodat er geen data verloren gaan. In geval van bijvoorbeeld hevige regenval of extreem hoge of lage temperaturen is het natuurlijk zonde dat deze gemeten waarden verloren zouden gaan. De verzamelde data dienen immers om ook in de toekomst de voorspellingen zo accuraat mogelijk te maken. Data die de meetpaal niet meet, haalt de app via externe meetstations op. Zo had een van onze meetpalen geen regensensor en dan haalt de app die informatie van elders.

Lemken raadt aan om het station voor de hele duur van het gewas op dezelfde plaats te laten staan. De bedoeling is om ook nog langer weergegevens te verzamelen die dan als basis voor verdere prognoses kunnen dienen. Zelfs in de winter kan het zinvol zijn om bijvoorbeeld de totale neerslaghoeveelheid in deze periode te registreren. Op dit moment kost de weerpaal, met de dataverbinding en de appmodule met weersvoorspelling en ziektedruk afgerond 1.399 euro (excl. BTW) voor de eerste drie jaar. Daarna wordt een maandelijks abonnementsgeld van 25 euro in rekening gebracht. ●

Opbouw van de app

Als we de app openen, zien we eerst de overzichtspagina met de verschillende waarden die op dat moment van de FieldMate-weerpaal of van het kortst bijgelegen officiële weerstation komen. Via de app kunnen ook grenswaarden worden ingesteld. Als deze waarden worden overschreden (naar boven of naar onder) dan krijgt de gebruiker een waarschuwing op zijn smartphone.



In het volgende tabblad kan er teruggekeken worden op de geregistreerde meetwaarden. Met deze optie kunnen ook grafieken worden gemaakt die een duidelijk overzicht geven. De overzichtelijkheid op een smartphone of tablet is een minpunt, maar naar verluidt wil de fabrikant deze app ook toegankelijk maken voor gebruik op de pc. Dan kan men de gegevens ook werkelijk exporteren naar Excel en bijvoorbeeld taakkaarten aanmaken. Op deze manier kunnen de verzamelde gegevens van jaren naast elkaar gelegd worden en bijvoorbeeld prognoses over ziektes worden gemaakt.

TEM JIJ HET BEEST?

NIEUWE PRAKTIJKOPLEIDING
**TECHNIEKER
LANDBOUWMECHANISATIE**
meer info op www.pclt.be

PCLT
praktijkopleiding op uw maat

PCLT | Zuidstraat 25 | B-8800 Roeselare | Tel 051 24 58 84 | info@pclt.be

ZUIDBERG

Top LIFE STAJA

KAWECO

FILLION

BLB

BLB BVBA | Geinsteindestraat 1 | B-9170 Sint-Pauwels
T: +32 3 776 65 29 | E: blb@blb-bvba.be | W: www.blb-bvba.be



Niet alleen voor akkerbouwgewassen, maar ook voor de teelt van groenten en fruit is het weerstation van Lemken een toegevoegde waarde.

Een volgend scherm bij de app verbindt de weersgegevens en de weersvoorspellingen met erkende prognosemodellen voor plantenziektes. Lemken heeft op dit moment 40 verschillende gewassen in de database gestockeerd. Nuttig zou ook zijn dat het systeem kan aangeven hoe lang bijvoorbeeld een uitgevoerde fungicidebehandeling onder de gemeten weersomstandigheden nog kan meegaan en wanneer er opnieuw moet worden ingegrepen. Een theoretische prognose op basis van gegevens is een hulpmiddel, maar een visuele controle van het gewas blijft nodig.

In de spuitplanner zijn de belangrijkste gewasbeschermingsmiddelen (herbiciden, fungiciden, insecticiden en groeistoffen) ingebracht. Er kunnen meerdere middelen voor een tankmengsel geselecteerd worden. Tot slot geeft de gebruiker de vochtigheid van de bodem (droog, vochtig, verzadigd) in en de bedekkingsgraad (10, 25, 50, 75, 100%).

De gebruiker moet dan wel nog het juiste toedieningstijdstip aflezen uit de respectieve weergavebalken van de middelen. Op basis van het prognosemodel en de weersgegevens (vocht, dauwpunt, wind) stelt de app dan het optimale behandelingstijdstip voor dat middel of mix van middelen voor. Zoals bij alles geldt hier ongetwijfeld: de techniek stelt de oplossingen voor, maar de mens, de specialist en ervaringsdeskundige moeten zelf beslissen wat zij ermee doen.



Michael Schippers gebruikte de FieldMate sinds het voorjaar in het graan en zette hem begin juni in de uien.

Proefopstelling in de praktijk

Om de FieldMate in de praktijk te ervaren hebben we hem sinds dit voorjaar uitgezet bij een akkerbouwcoöperatie in Kamperland in de buurt van het Veerse Meer in Nederland. Een ideale plaats omdat de weersomstandigheden onder invloed van de zee daar op korte termijn heel sterk kunnen schommelen.



Michael Schippers runt daar met enkele partners de coöperatie VOF Nieuw Campen, die ongeveer 350 hectare akkerland bewerkt. Tot einde mei heeft de FieldMate in de tarwe gestaan om nadien naar de uien te verhuizen. Bij het bedrijf van Schippers liggen alle percelen binnen een straal van 6 kilometer en worden de volgende gewassen geteeld: tarwe, aardappelen, vlas, uien, luzerne, graszaad en bieten. Michael: 'Tarwe vormt ons hoofdgewas en in deze teelt zijn de bespuitingen bij ziektedruk heel belangrijk. Ik zie het voordeel voor dit weerstation eerder op vlak van bladziektes en die dingen. Het is belangrijk om de ogen open te houden en ons te baseren op de relatieve luchtvochtigheid. Hier waait het altijd dus moeten we alert zijn, zo'n beetje tussen de vlagen door handelen. Als we te veel wind hebben, is er te veel verdamping en dus verlies. Als ik spuit, werk ik op het weer en op wat ik zie als ik door het gewas rij, niet op gewoontes of een straks schema. Ik moet zeggen dat het gebruik van de FieldMate mij bewuster naar dingen heeft doen kijken. De voorspelling voor ziektes in bijvoorbeeld de aardappelen is een mooie hulp, maar in de praktijk ben je toch iedere week door het gewas aan het rijden en dan is het zaak om je ogen open te houden. Voor het toedienen van een bodemherbicide heeft het volgens mij minder nut.'

Op een boogschuit van de zee is het klimaat anders dan in het binnenland. Na regen is het gewas bijvoorbeeld vrij snel opgedroogd. Michael: 'De relatieve luchtvochtigheid is een belangrijke indicator om mijn bespuitingen te plannen en uit te voeren. Met de FieldMate krijg ik deze info. Als de luchtvochtigheid hoog is, zakt het spuitmiddel makkelijker in het gewas. Het weerstation is dit voorjaar bij mij gezet als proef, maar ik merk dat ik er nog niet volledig durf op vertrouwen. Wat opvalt bij ons klimaat hier is dat ziektes ook sneller 'overwaaien'. In het binnenland blijven ze langer hangen en dan zie ik wel het nut van een nauwgezette opvolging via de app. Ik merk dat ik dichterbij de kust ook minder moet spuiten tegen ziektes, de lucht wordt daar schoongespoeld door de wind. In het binnenland trekt de regen en de afwezigheid van wind heel wat ziektes mee en moet je dus sneller reageren. Daar zie ik meer voordelen voor dit weerstation. Persoonlijk zou ik met enkele collega-boeren verspreid over een bepaalde regio meerdere meetstations zetten. De gegevens zou ik dan voor iedereen toegankelijk maken en koppelen aan spuitadvies van een deskundige.'

Samengevat

Ter plaatse in het gewas weersgegevens verzamelen en deze overzichtelijk voorstellen is een bijkomende plus voor een goede teeltopvolging

De prognosemodule en de aanbevelingen zijn zeker nuttig als extra informatiebron. Een app die deze gegevens beheert en er spuitadvies uit destilleert, kan zeker aanvullend werken, maar nooit de visuele controle door een teeltspecialist vervangen. Het geeft wel een tweede mening in geval van twijfel en het helpt de akkerbouwer om bewuster om te gaan met wat er zich op en rond het gewas afspeelt.

Eigen ervaringen

We hebben het weerstation zelf ook in gebruik gehad van juni tot september. Het stond in achtereenvolgens maïs, gras, peterselie, aardappelen en dan opnieuw in peterselie.

Het voornaamste wat ons opviel, was dat we veel bewuster omgingen met de gegevens en ook dat we in ons hoofd nieuwe koppelingen maakten tussen de gemeten waarden als relatieve vochtigheid, bodemtemperatuur ... en hoe die toe te passen in het veld. De lijst met mogelijke ziektes die we kregen, leerde ons een band krijgen met wat er zich buiten afspeelde en de beslissing die we moesten nemen als akkerbouwer. Het leerde om vooral ook niet té snel te reageren op waarschuwingen. Of om de betere momenten af te wachten om een bespuiting te doen.



Werktuigendagen op 21 en 22 september 2019

Op zaterdag 21 en zondag 22 september 2019 vindt naast de expresweg N60 in Oudenaarde de 34ste editie van de Werktuigendagen plaats. Met bijna 200 exposanten en 70.000 bezoekers is dit evenement een niet te missen afspraak voor iedereen die affiniteit heeft met landbouw.

De Werktuigendagen zijn de voorbije halve eeuw uitgroeid tot een begrip. Dit heeft alles te maken met het unieke karakter van dit evenement: geen statische tentoonstelling, maar machines in beweging. Meer dan 300 moderne machines demonstreren en werken ter plaatse, wat ongezien is op deze schaal.

De demonstraties, die plaatsvinden op een terrein van ruim 120 hectare, zijn gegroepeerd rond 3 sectoren: akkerbouw, tuinbouw en de groensector. Bijna alle aspecten komen aan bod: van het oogsten van gewassen over grondbewerking, zaaien, spuittechnieken, onkruidbestrijding en inkuiltechnieken tot bemesting en landschapsonderhoud.

Maar ook naast de demo's valt er in Oudenaarde heel wat te beleven. Zo vinden de bezoekers er een groot aanbod aan teelten (door de deelnemende zaadfirma's voor de gelegenheid gezaaid of geplant) en een uitgebreide tentoonstelling van producten en diensten. Voor wie niet genoeg kan krijgen van machines is er ook nog het oldtimergebeuren. Je kunt dus zowel moderne als historische landbouwmachines live aan het werk zien.





I ♥ MY AGROJOB

In deze rubriek ontmoeten we elke keer iemand uit de sector (verkoper, techniek, magazijnier, chauffeur, consulent ...) die wat meer uitleg geeft over zijn werk, zijn achtergrond, zijn motivaties, maar ook over zijn verlangens. Deze keer zijn we te gast bij Julien Sempas, die proefveldtechniek is voor Carah, het 'Centre pour l'agronomie et l'agro-industrie de la province du Hainaut', in Ath.

Tekst & foto: Christophe Daemen



Julien Sempas is proefveldtechniek bij Carah.

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

Julien Sempas: 'Als proefveldtechniek hou ik me bezig met het aanleggen van proefvelden, van de bodembewerking tot het zaaien, en van de opvolging tot de oogst. Concreet, en voor een variëteitenvergelijking in tarwe waarbij we 50 variëteiten en 8 herhalingen nemen, betekent dit dat we 400 percelen aanleggen. En dat is nog maar een kleine proef. Deze micro-percelen worden dan opgevolgd op gebied van onkruid- en ziektebestrijding, alsook meststoftoediening. Ik volg de proeven van Carah op vlak van tarwe, gerst, maïs, cichorei en groenbedekkers, onder de leiding van Olivier Mahieu, de hoofdverantwoordelijke. In deze opvolging zit ook het waarnemen van ziektes en plagen. Na de oogst worden de resultaten geanalyseerd en geïnterpreteerd. Daarnaast heeft het Carah ook een eigen landbouwbedrijf waarin ik onder meer verantwoordelijk ben voor de aardappel-, de bieten- en de koolzaadteelt. Tenslotte omvat

Naam: Julien Sempas
Woonplaats: Masnuy-Saint-Jean (Jurbise)
Leeftijd: 26 jaar
Werkt bij: Carah
In dienst: sinds september 2016
Studies: Bachelor in de landbouw

mijn werk ook nog een administratief gedeelte: de opmaak van lastenboeken of bestelbonnen voor het materiaal voor de proefvelden en het computerbeheer van de percelen van de boerderij.'

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

Julien: 'Ik kom uit de landbouwwereld. Mijn grootouders waren boeren, en toen ik jonger was, heb ik heel wat vrije tijd doorgebracht op boerderijen, zoals bij een schapenboer of aan het stuur van een tractor. Daarnaast ben ik in Ath met mijn studies begonnen en kreeg ik achteraf de kans om hier te beginnen.'

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

Julien: 'Het leukste is dat ik heel wat zaken in de praktijk kan omzetten. Omdat we met proefvelden bezig zijn, verwerken we veel gegevens en hebben we ook een lengte voorsprong op anderen. Ook is het een zeer goede leerschool om te weten hoe proefvelden werken. Dit geeft je de kans om in weinig tijd veel bij te leren. Met resultaten naar buiten komen vergt veel tijd, maar is ook leerrijk. Ik heb het gevoel dat ik voortdurend nieuwe dingen leer en dat ik binnen mijn vak blijf evolueren.'

TP: 'En de minder leuke?'

Julien: 'Het is soms minder fijn om afhankelijk te zijn van de weersomstandigheden, waardoor we steeds het geschikte moment moeten afwachten om iets te doen. Doordat proefpercelen doorgaans ook micro-percelen zijn, vergen ze veel onderhoudswerk dat manueel moet gebeuren. De rugsproeier of een hark behoren tot mijn standaarduitrusting.'

TP: 'Wat zou je doen indien je niet met landbouw bezig was?'

Julien: 'Van kleins af aan heb ik altijd in de landbouwsector willen werken. Na mijn humaniora heb ik een tijdje getwijfeld om toch voor een andere richting te kiezen, elektromechanica, maar uiteindelijk ben ik toch mijn droom blijven volgen. Ik ben nog steeds actief in mijn lievelingssector ... en ik ben niet van plan om iets anders te gaan doen.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Julien: 'Op langere termijn, binnen 15 of 20 jaar, zou ik graag verder als zelfstandige aan de slag willen gaan en gebruik maken van de kennis die ik hier heb opgedaan. Ik zou graag 's morgens opstaan en van mijn eigen grond kunnen leven. Niet per se groot willen zijn, maar eerder gewassen telen voor de lokale markt.'

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

Julien: 'Ik denk dat iedereen die in onze sector succesvol wil ondernemen ten eerste theoretische kennis moet hebben, maar die zo snel mogelijk moet aanvullen met praktijk. Op school leer je veel, maar daarnaast moet je de tijd nemen om in de velden te lopen, te observeren, met een tractor te rijden enzovoort. Het is de combinatie van al deze dingen die het verschil maakt tussen wie echt graag in deze sector werkt en wie enkel maar een 'job' uitoefent.' ●



Geniet van de exclusiviteiten van de PÖTTINGER ploegen SERVO 45 M en 45 S

TRACTION CONTROL en binnerversterking van de balk

- Hydraulische lastoverdracht van de ploeg op de tractor voor een perfecte aanpassing van de tractiekracht en de belasting op de achteras
- Minder slip, betere bodembescherming, verbeterde prestaties en reductie van brandstofverbruik tot wel 10%
- Hoogste buigweerstand van de kokerbalk op de plaats van het grootste buigmoment
- De geschroefde binnerversterking verhoogt de buigweerstand met tot 25%



Van assenfabrikant tot hightech-toeleverancier voor de landbouw

In 1898 startten Otto Nohl, Carl Ferdinand Reusch, Ernst Gustav Reusch und Friedrich Zapp de Bergische Patentachsenfabrik GmbH in het Duitse Wiehl (BPW), ongeveer 50 kilometer ten oosten van Keulen. BPW ontwikkelt en produceert sinds de start meeloopassen voor aanhangwagens en opleggers voor de vervoersector en de landbouw.

Tekst & foto's: Peter Menten

In een notendop

De assenproducent van weleer is ondertussen een volwaardige partner in de aandrijftechniek geworden. Wereldwijd is BPW in 30 landen vertegenwoordigd, beschikt het over 8 onderzoekscentra, 18 productievevestigingen (in Duitsland, Rusland, Hongarije, Australië en Zuid-Afrika) en meer dan 60 eigen handelsmaatschappijen.

In 1958 begon het bedrijf met wat het nu nog typeert: de serieproductie van assen met vierkant kokerprofiel. In die tijd waren de assen uit massief staal gemaakt en was deze as met hol kokerprofiel lichter van uitvoering en kon hij een hogere belasting aan. Een jaar later werd de as met vering met luchtbalgen voor vrachtwagens gepresenteerd.

In 1991 werd de fabriek in het Hongaarse Szombathely gekocht en daar worden de landbouwonderstellen en speciale assen van de BPW-groep gebouwd. In het gamma zitten onder meer de vaste assen met vierkant kokerprofiel, de gewone meeloopassen tot de complete Tridem-onderstellen met chassis, vering en gemonteerde reminstallatie voor toepassingen tot meer dan 30 ton. Verder bouwt BPW hier de assen voor spuitmachines, zaaicombinaties, hydraulisch aangedreven assen, assen met eigenweeginrichting enzovoort. In die productievevestiging werken meer dan 1.500 medewerkers.

De laatste jaren werden verschillende kleinere bedrijven overgenomen die aanverwante producten voor de vervoersector maken. In de hele BPW-groep werken ondertussen iets meer dan 7.000 mensen. De BPW-groep bouwt assen, veer- en remsystemen, sluitsystemen en opbouwtechniek, telematica-toepassingen en lichtsystemen voor

vrachtwagens en trailers. De voornaamste klanten zitten in de vervoersector en de landbouwtechniek.

Innoverend

BPW verraste ons door zijn sterke innovatiekracht. Waar wij dachten dat het de vervoersector op handen zou dragen en de landbouw als extra bekijkt, kregen we daar een heel andere indruk. De landbouwtechniek wordt aangezien als avant-garde voor de vervoersector. 'Innovaties beginnen eerst op het veld en komen dan pas naar de weg,' vertelt Peter Lindner, verantwoordelijke landbouw voor Duitsland en de Benelux. 'Bovendien zien we meer en meer loonwerkers en landbouwers die grotere aanhangwagens kopen omdat de afstand tussen veld en hoeve steeds groter wordt. Dat heeft ervoor gezorgd dat wij ons meer en meer als partner voor de landbouwtechniek zijn gaan ontwikkelen. In dat kader willen we tonen wat we in onze mars hebben.' ●



BPW bouwt ook lichthuizen en deksels in polycarbonaat die zo sterk zijn dat je ze met een hamer niet kapot krijgt. De LED-lichten hebben een voorziening voor het geval de richtingaanwijzers of remlichten zouden uitvallen. Ze zijn in 12 en 24 Volt-aansluiting verkrijgbaar. De aansluitingen voor de bedrading zijn hermetisch afgedicht tegen water en stof.

AgroHub: non-stop wegen

Om het actuele gewicht van je lading te kennen tijdens het rijden, laden, strooien en voeren ontwikkelde BPW samen met loonwerkers en constructeurs van aanhangwagens zijn AgroHub. Het systeem meet het gewicht van de lading onder het rijden, ongeacht of de ondergrond er nu oneffen of egaal bij ligt. Volgens de fabrikant meet de AgroHub met een precisie van 98%. Dat betekent dat, afhankelijk van de situatie, de gemeten waarde met maximum 2% kan afwijken van het reële gewicht.

Het systeem zit vrij eenvoudig in elkaar. Er zit een meetunit bovenaan in het midden van de as(sen) en een waar het trekkoog en de dissel samenkomen. Verder zitten er op 1 as twee toerentalsensoren. De sensoren meten permanent de aslast, het toerental van de wielen en de rijrichting van de aanhanger. Deze data worden dan omgezet in bruikbare metingen zoals het actuele gewicht, het totaal vervoerde gewicht over een bepaalde tijdsspanne of oppervlakte, draaiuren, onderhoudsintervallen ... Kortom, je kan het zo gek niet bedenken. De data kunnen dan via ISOBUS of bluetooth in de trekker worden uitgelezen of verzonden worden naar de thuiscomputer.

Voordelen van het AgroHub-weegsysteem:

- Wegen tijdens het rijden, laden, lossen.
- De gegevens zijn bruikbaar om prestaties af te rekenen bij bijvoorbeeld een opraapwagen, silagewagen enzovoort.
- De chauffeur kent zijn gewicht en is gewaarschuwd bij overlading.
- De gegevens kunnen omgezet worden in doseringen zoals bijvoorbeeld bij een meststofstrooier, stalmestverspreider, drijfmesttank, voedermengwagen ...
- De gegevens kunnen via internet of mobiel worden geëxporteerd naar de smartphone of thuiscomputer die er dan overzichtelijke grafieken van maakt.
- Men wint tijd en geld doordat er niet meer naar een weegbrug moet worden gereden.
- Het systeem werkt onafhankelijk van temperatuur en/of vochtigheid.



Eén sensor per as, twee toerentalsensoren, een sensor tussen dissel en trekkoog en dat alles verbonden met de AgroHub-computer.



Wat hebben we ervaren in de praktijk?

Als de trekker rechthoekig rijdt, dan is de meting het nauwkeurigst met de minste variaties. Zodra hij afdraait, dan zit er torsie op de as(sen) en het trekkoog en 'schat' het systeem het gewicht op basis van parameters als gemeten snelheid en 'vorig gewicht'. Eens de trekker en de aanhanger terug mooi rechthoekig rijden, wordt de meting terug 98% accuraat.

Een ongelijke ondergrond heeft weinig invloed op de meting en dynamisch (dus onder het rijden) kan er preciezer worden gewogen dan bij stilstand. De fabrikant wijt dit laatste aan de hysteresis. Simpel uitgelegd: als de combinatie stilstaat, dan zit er nog altijd 'iets energie' in het systeem. Als ze rijdt, dan wordt er een soort 'goed gemiddelde' gemaakt.

Volgens de fabrikant was het opstellen van de algoritmes dé grote uitdaging. Doordat de afwijking tot maximum 2% beperkt blijft, wil dat zeggen dat BPW de uitdaging met glans doorstaan heeft.

Wat is het verschil met andere mobiele weegsystemen?

Bij andere weegsystemen op basis van olie- of luchtvering moet er in het systeem van de aanhangwagen worden ingegrepen om de meetsensoren te monteren. De meting is steeds afhankelijk van de combinatie trekkend voertuig en aanhanger. Hier staat de meetinstallatie volledig op de aanhanger, onafhankelijk van het trekkend voertuig.

Assen voor gespecialiseerde landbouwmachines

Men kan geen naam van een landbouwmachinefabrikant noemen of hij werkt met BPW samen. De basis voor de BPW-as blijft het kokerprofiel dat gevormd wordt door twee U's die op elkaar gelast worden en waarin dan een ronde as gelast wordt. Op deze as komen dan de wielnaaf en de remmen.



Hier een wiel voor een Horsch-spuitmachine al dan niet voorzien van een hoeksensor voor de wieluitslag.



Of een smalle as voor een zaai-combinatie.



Neusje van de zalm is de BPW-as met hydraulische wielmotoren met twee snelheden. Voor de hydraulische motoren wordt samengewerkt met de Finse firma Black Bruin. Merk hier in het midden op de as de meetcel voor het weegsysteem.



Burenruzie niet laten escaleren

Burenruzies zijn schering en inslag in onze huidige maatschappij. Eender waar men woont, worden verschillende onder ons er vroeg of laat mee geconfronteerd. En in sommige gevallen kan het er erg aan toe gaan. De ene keer wordt er op de vuist gegaan met een buurman, een andere keer verkopen mensen hun woning en hopen elders wel goede buren te hebben. Maar ook de rechter kan bepaalde voorlopige maatregelen opleggen die moeten helpen om de zaak toch nog te redden. Hoe zit dat precies?

Wat zegt onze wetgeving?

Ons Gerechtelijk Wetboek stelt: 'Alvorens recht te doen, kan de rechter, in elke stand van de rechtspleging, een voorafgaande maatregel bevelen om de vordering te onderzoeken of een tussengeschied te regelen dat betrekking heeft op een dergelijke maatregel, dan wel de toestand van de partijen voorlopig te regelen.'

Concreet betekent dit dat de rechter de mogelijkheid heeft om bepaalde maatregelen op te leggen in afwachting dat hij een definitieve uitspraak doet. Wanneer men een vordering bij de rechtbank instelt, dan kan het nog wel even duren vooraleer de rechter tot een dergelijke definitieve uitspraak overgaat. Daarom kan het in bepaalde gevallen nuttig zijn om voorlopige maatregelen op te leggen. Vooral in geval van burenruzies kan dit een voordeel zijn omdat er op die manier kan geprobeerd worden om de discussies niet verder te laten oplopen. Dat ondervond althans Victor in onderstaand recent praktijkvoorbeeld.

Een praktijkvoorbeeld

Victor heeft problemen met zijn buurman Oscar en hij stelt een vordering in bij de plaatselijke vrederechter. De problemen tussen beiden zijn van allerhande aard. Zo gaat het om problemen rond plantafstanden, afsluitingen, overhellende takken, verbale agressie enzovoort.

Feit is namelijk dat Victor een ondoorzichtige afsluiting plaatste tegen de doorzichtige afsluiting van zijn buurman Oscar. Oscar bespiedt Victor en zijn gezin, schendt de privacy van Victor en is verbaal agressief tegen hem. Oscar heeft deze ondoorzichtige afsluiting volledig omgeduwd, volgens Victor.

Naar aanleiding van deze feiten en omstandigheden, vraagt Victor aan de vrederechter om een 'voorlopige maatregel' op te leggen, namelijk dat hij (Victor) een ondoorzichtige afsluiting zou mogen plaatsen op de grens van zijn perceel met dat van buurman Oscar. Op die manier zou Victors privacy al minder geschonden worden in afwachting dat de vrederechter zijn definitieve beslissing neemt.

Oscar van zijn kant vindt dat er hier geen enkele reden is om een dergelijke voorlopige maatregel op te leggen: er is volgens hem geen enkele schending van de privacy! De door Victor geplaatste ondoorzichtige afsluiting is volgens Oscar omgevallen omdat ze niet stabiel genoeg werd gebouwd.

Wat vindt de rechter ervan?

De vrederechter stelt vast dat de door Victor geplaatste ondoorzichtige afsluiting bijna volledig omver ligt en een aantal panelen ervan stuk is. De vrederechter kan natuurlijk niet zeggen of deze afsluiting gewoon omgevallen is, of dat ze effectief door Oscar omver geduwd werd. Andere omwonenden getuigen echter wel dat Oscar al een paar keer verbaal agressief is geweest tegen Victor.

Zoals hierboven reeds werd aangehaald, heeft de rechter de mogelijkheid om op elk moment een voorlopige maatregel op te leggen in afwachting dat hij zich definitief over de zaak uitspreekt. De vrederechter vindt het in deze situatie gepast om een dergelijke voorlopige maatregel op te leggen om ervoor te zorgen dat de situatie tussen Oscar en Victor niet verder escaleert.

Daarom beslist de vrederechter dat Victor een ondoorzichtige afsluiting mag plaatsen (op zijn kosten) langs de afsluiting van Oscar die bestaat uit palen en draad. Victor moet er wel voor zorgen dat hij niet raakt aan de afsluiting van Oscar. De vrederechter meent dat door het plaatsen van deze ondoorzichtige afsluiting Oscar geen inkijk meer heeft in de tuin van Victor en dat de confrontaties op die manier zullen minderen.

Anderzijds stelt de vrederechter dat Oscar op geen enkele manier aan deze ondoorzichtige afsluiting mag raken, ze niet mag beschadigen. Hij mag de plaatsing ervan niet bemoeilijken of verhinderen. Hiertoe legt de vrederechter een dwangsom op van € 500 per overtreding!

Besluit

Het opleggen van een dergelijke voorlopige maatregel kan een oplossing zijn bij burenruzies. In bovenvermeld praktijkvoorbeeld was de vrederechter in ieder geval deze mening toegedaan. Alleen is het natuurlijk afwachten of Oscar zich aan deze uitspraak houdt! Maar laten we duidelijk zijn en stellen dat het hier gaat om een voorlopige maatregel in afwachting dat de vrederechter een definitief vonnis velt.

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

Voor advies bij u thuis: Bel 013/46016.24

**CASE IH
DE BESTE ZOMERDEAL**



TEST ZIJN TOPPRESTATIES NU WEL 730 DAGEN LANG

Case IH selecteerde 30 modellen die u maar liefst 2 jaar uitprobeert aan scherpe voorwaarden. Zoals de Maxxum Active Drive 8, winnaar van verschillende prijzen, met het laagste brandstofverbruik volgens DLG. Of test u graag de Active Drive 4 of CVXDrive? Dat kan ook! Deze actie is ook geldig op tal van Puma SWB Active Drive 6 en Powerdrive tractoren.

**ACTIE GELDIG DE HELE ZOMER, VAN 21 JUNI TOT 30 SEPTEMBER 2019.
VRAAG SNEL NAAR DE VOORWAARDEN BIJ UW DEALER, WANT OP = OP!**



www.caseih.com
CASE-IH



VOOR WIE MEER VERWACHT.

NIEUWE T4S SLIM UITGERUST SCHERP GEPRIJSD

ZEER COMPACT, WENDBAAR
EN ZUINIG IN VERBRUIK.



T4.55S Cab*
vanaf **€ 21.599**
T4.55S zonder cabine*
vanaf **€ 18.299**

*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 00900 64 111 111

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Vind uw New Holland dealer op www.newholland.com.
Actie geldig tot 30/09/2019.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE