



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	Voorwoord	Wijsheid, kennis, informatie ... of data?	5
	Akkerbouw	Spuiten met luchtondersteuning in de praktijk te Riemst.	6
	Veehouder	Ian Vertommen start als veehouder in Midden-Frankrijk.	10
	Dealer	Claas-dealer Maurice Guedens begon zijn tweede jeugd in 2017.	14
	Techniek	AVR is in de wolken met de nieuwe Puma 4.0.	18
	Loonwerk	Loonwerk in de Oostkantons: Forst & landwirtschaftliches Lohnunternehmen Wiesemes.	20
	Techniek	New Holland gaat traploos met de T5.	22
	Mensen achter machines	Julien Goffin ... Service agricole & forestier.	24
	Techniek	Het klavertjevier van New Holland voor meer gewas in een baal.	27
	Techniek	Lemken heeft nu ook zijn zelfrijder.	29
	Mensen achter machines	Michael Horsch en Markwart von Pentz over digitale landbouw: 'Er is duidelijk meer mogelijk.'	30
	Techniek	Remmen we in de toekomst elektrisch?	36
	Techniek	Claas TerraTrac.	40
	I love my agrojob	Paul Menz, vertegenwoordiger bij Grimme.	42
	Techniek	Vermogen van de trekker overbrengen via een draad.	44
	Recht	Kan de pacht toch uitgesloten worden?	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
10.800 exemplaren in het Nederlands
en het Frans.



Belgian jury member

WELKOM OP DE DEUTZ-FAHR STAND EN ONTDEK ONZE TECHNOLOGIEËN.



Agribex

03.12.2019 – 08.12.2019

Standnummer:
11307 – 11214

Productiviteit door innovatie.

De wereld verandert, zo ook de landbouw. Alles wordt sneller, slimmer en meer gekoppeld. Nieuwe technologieën en digitale oplossingen veranderen de manier waarop wij denken en handelen. Sinds onze oprichting hebben wij onszelf er toe gezet oplossingen te ontwikkelen welke het leven en werk van de landbouwer en loonwerker makkelijker maakt en de efficiëntie verhoogd. Vooruitstrevende technologie, design, comfort en uitrusting, daarvoor staat DEUTZ-FAHR al voor vele tientallen jaren bekend. Bezoek onze stand tijdens Agribex in hal 11 en ontdek de laatste stand van technologie in onze tractoren, maaidorsers en innovatieve digitale oplossingen.

Let's stay connected.

Waarheid van het seizoen

'Waar is de wijsheid die we zijn kwijtgeraakt in de kennis en waar is de kennis die we zijn kwijtgeraakt in de informatie?'

(TS Eliot, Amerikaans schrijver, 1888-1965)



Wijsheid, kennis, informatie ... of data?

Telkens wanneer er een grote internationale mechanisatiebeurs in aantocht is, proberen constructeurs of verdelers zoveel mogelijk met nieuwigheden in beeld te komen. Veel van deze nieuwigheden worden daarna weer opgeborgen in de schattenkamer van Onderzoek & Ontwikkeling (R&D), de afdeling die ervoor moet zorgen dat het bedrijf nog een rol in de toekomst kan blijven spelen.

Uiteraard zijn deze beurzen tevens unieke gelegenheden voor de R&D-afdeling om zich eens te laten zien aan de buitenwereld. Of haar creatieve en innovatieve denkwerk daarna voor het bedrijf een zin van bestaan kan blijven garanderen, hangt voor een groot deel af van de marketing- en verkoopjongens en -meisjes.

Zij komen met de realiteit van de markt in contact, in dit geval de boer, loonwerker of openbaar bestuur die geld op tafel moeten leggen om met een innovatieve machine aan de slag te kunnen gaan. Die dus met wat de onderzoekers bedenken geld kunnen gaan verdienen.

Zo lopen de dingen dus. En zo zijn ze ook vastgelopen. Want wie bepaalt wat een klant nodig heeft?

Op vlak van machines en techniek worden de meeste kopers hoe langer hoe professioneler. Ze hebben kennis en referenties genoeg om geen kat in een zak te kopen. De trekker of machine heeft een prijs en een capaciteit. Dat is vergelijkbaar en om te zetten in kostprijs per uur of per hectare. Anders wordt het als we het over 'digitale' landbouw hebben. Niemand kan precies zeggen wat dit juist betekent en wat erbij hoort en wat niet. Toch praat iedereen erover. En voelen degenen die er niet alles kunnen over zeggen zichzelf al snel een digitale analfabeet. Op vlak van digitalisering willen constructeurs data verzamelen. Waarom? Om hun machines beter te kunnen afstemmen op wat de boer nodig heeft? Of om met die gegevens precies te weten hoeveel welke boer waar en wanneer heeft gewerkt?

Die twijfel en slechte communicatie tussen fabrikanten - die niet op één lijn staan - en de boer heeft ervoor gezorgd dat het wantrouwen op dit vlak heel groot is.

We legden deze vragen ook voor aan Michael Horsch, zelf landbouwer en CEO van machinebouwer Horsch, en Markwart von Pentz van John Deere. Er ontstond een soms pittige discussie met uitgesproken standpunten. En er werd ook mea culpa geslagen: over digitalisering is slecht gecommuniceerd geweest.

'Ik vind de hype rond digitalisering volledig overtrokken. Niemand weet precies wat 'digitalisering' nu juist inhoudt - ik ook niet. Desondanks praat iedereen erover. Niet-volledig gedigitaliseerde landbouwers moeten zich op dit moment bijna landbouwer tweede klasse voelen: wie niet mee is met de hype, wordt als niet mee aangezien!' **Michael Horsch**

'Het klopt dat er bij de digitalisering nog geweldig veel hapert op vlak van agronomische optimalisatie. We hebben nog te veel eilandoplossingen en te veel datakerkhoven.' **Markwart von Pentz**

'Toen de gps opkwam, was het eerste product de felgekleurde opbrengstkaarten - waarmee uiteindelijk niemand iets kon aanvangen. De boer wil een direct zichtbaar effect hebben.' **Markwart von Pentz**

'De digitalisering kan de landbouw helpen om verloren consumentenvertrouwen terug te winnen.' **Michael Horsch**



Michael Horsch & Markwart von Pentz, in een interview over digitale landbouw



Spuiten met luchtondersteuning in de praktijk te Riemst

Als actieve stoffen uit gewasbeschermingsmiddelen overwaaien, dan geeft dat voor zowel de landbouwsector als de overheid een probleem. Daarom heeft deze laatste driftbeperkende maatregelen opgelegd. Bij de meeste spuitmachines monteert men daarom driftreducerende doppen van diverse merken. Deze zijn wel effectief op vlak van driftreductie, maar de landbouwsector twijfelt over de effectiviteit ervan voor de gewasbescherming zelf. TractorPower ging op bezoek bij de familie Jackers-Coenengrachts in het Limburgse Riemst om te kijken hoe zij met drift bij gewasbescherming omgaat.

Tekst & foto's: Maarten Huybrechts

'Waarom niet zelf een luchtstroom creëren die de vloeistof naar de juiste plaats draagt?'

Luchtondersteuning wordt al zeer lang in de fruitteeltsector gebruikt om een volledige bedekking van de boom te bekomen. Maar door de creatie van deze wervelwind wordt de verneveling bevorderd en de driftproblematiek net versterkt. Dit kan best anders, dachten ze 30 jaar geleden al bij de Deense fabrikant Hardy, die destijds de Hardy Twin sproeier op de markt bracht. De familie Jackers-Coenengrachts uit Riemst vertelt hoe deze machine zich in de praktijk gedraagt en of driftreductie op deze manier kan worden gerealiseerd.

TractorPower: 'Hoe kwam je erbij om een dergelijke machine te kopen? Je bent dan toch een buitenbeentje, niet?'

Maarten Jackers: 'Ervaring wordt vaak overgedragen van boer op boer. We liggen met ons bedrijf niet zo ver van Nederlands-Limburg en kennen wel enkele Nederlandse boeren en weten hoe ze werken. Een van die bedrijven gebruikt al jaren een Hardy Twin. Na overleg en het evalueren van de resultaten zijn mijn vader en ikzelf overtuigd om ook deze aankoop te overwegen. We zijn ondertussen al veel jaren klant van Hardy en daarom ook tevreden over de machine en de service van Joskin en zijn dealers. Onze vorige spuitmachine was eveneens een getrokken Hardy Commander 3200 en we waren hier zeer tevreden mee. We zijn dus bij hetzelfde model gebleven, maar we wilden een grotere tank én luchtondersteuning.'

TP: 'Waarom zijn er zo weinig spuitmachines met luchtondersteuning in Vlaanderen terwijl dat in Nederland wel losloopt?'

Maarten: 'Op vlak van spuittechniek doet men in Nederland meer wetenschappelijk onderzoek vanuit de overheid. De Nederlandse overheid heeft ruim 10 jaar geleden de Hardy Twin Force uitgebreid



Vader en zoon Jackers bij de 3 m brede klepelmaaier van Perfect. De linkse en rechtse sideshift zorgen ervoor dat het klepelen van de groenbemester en het ploegen in één werkgang kunnen doorgaan.

getest. Het resultaat qua driftreductie is bijzonder goed te noemen. Bij de luchtondersteuning komt de lucht door een geperforeerde strook met een snelheid van maximaal 30 m/s (108 km per uur). Deze luchtsnelheid kan natuurlijk ook lager ingesteld worden, bijvoorbeeld als er weinig wind is. De lucht blaast het spuitmiddel verticaal in het gewas en geeft daarbij een wervelende beweging van het gewas zodat de actieve stof op alle mogelijke plaatsen in het gewas dringt.'

'Maarten verwijst naar een onderzoek waaruit blijkt dat de luchtondersteuning van de Twin Force, in combinatie met gewone spleetdoppen, een driftreductie geeft van 75% in aardappelteelt.'

De test is uitgevoerd op kale grond, waar er geen ander gewas de windwerveling kan opvangen. De neerwaartse druk zorgt ook in deze omstandigheden voor een reductie van 75%. We zochten het rapport op en onderstaande tabel geeft hiervan een kort overzicht.

Driftreductie met de Hardi Twin (Wageningen UR, rapport 124, onderzoek van Stallinga en Van der Zande)

	Gemeten drift op 1,5 meter naast het aardappelveld	Bespuiting op kale grond
Teejet XR 11004	Referentie voor drift	Referentie
Hardi Twin Force + XR 11004	- 75% drift	- 75%
Hardi Twin Force + DG 11004	- 95% drift	- 75%

TP: 'Hoelang hebben jullie deze Twin-spuitmachine en wat zijn de ervaringen?'

Maarten: 'We hebben nu 2 jaar ervaring met deze machine. Misschien is dat nog niet veel, maar toch kunnen we al conclusies trekken. Men heeft wel enkele dagen nodig om de werking van de machine goed in de vingers te krijgen. De eigen hydraulische pomp drijft de hydromotoren van de ventilatoren aan. Door het oliedebiet en de oliedruk te laten variëren, bepaalt men dan weer de luchtdruk in de spuitboomzak. Deze kan men instellen. Eveneens belangrijk is de richting van de winduitstroom. Deze kan geregeld worden van 40° naar voor tot 30°



Dankzij een voorraadtank van 5.000 liter heeft de spuitmachine een grote autonomie.

naar achter. De instelling is dan weer afhankelijk van de windrichting op het veld. Ik had de werking snel onder de knie. We stellen vast dat onze aardappelvelden langer en beter groen blijven, wat kan verklaard worden doordat de fungiciden zowel onderaan als bovenaan in het loof terechtkomen.'

TP: 'Hoeveel spuitwerk doen jullie op het bedrijf?'

Maarten: 'Voor alle duidelijkheid: we doen geen loonwerk met deze machine, en jaarlijks rijden we toch ongeveer 1.600 ha op de teller. Op het bedrijf hebben we reeds meer dan 25 jaar aardappelen en deze teelt vraagt veel behandelingen, zoals iedereen wel weet. De spuitmachine staat op smalle banden met 3 rijen aardappelen tussen



www.vicon.nl



Denk anders, *denk vooruit*

Op zoek naar meer maaicapaciteit?

Vicon biedt een complete vlindermaaier familie die passen bij melkveehouders en loonwerkers. Vlindermaaiers zonder kneuzer, of met kneuzer tot 10.2m werkbreedte. Vicon biedt het allemaal.

Profiteer tot 15 december 2019 van een gegarandeerde inruil waarde op uw huidige maaiers die kan oplopen tot €3.000,-!

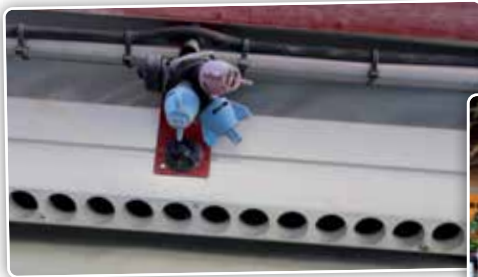
Bel onze grasoogst specialist voor meer informatie: +31 (0)321 387123



*Actie geldig tot 15 december 2019. Vraag uw Vicon dealer naar de voorwaarden.



My way of Farming!



De lucht wordt met een snelheid van 15 tot 30 m/s door deze geperforeerde buis geblazen en neemt zo de spuitvloei stof mee naar de juiste positie.

In de goedgevulde machineloods staan schoffel en wiedeg klaar voor de moeilijke teelten.



Bij de bouw van de tweede aardappelloods viel de keuze op een volle vloerplaat met verplaatsbare ventilatietunnels.

de wielen. We zorgen er wel voor dat de spuitsporen goed voorbereid worden op de kopakker. Op die manier blijft de machine vlak lopen en ziet de spuitboom veel minder af. Het uittekenen en prepareren van de vele spuitsporen bespaart achteraf veel tijd en zorgt er ook voor dat de machine minder afziet.'

TP: 'Jullie zijn ooit eens met quinoa aan het experimenteren geweest?'

Maarten: 'Ja, wij durven weleens experimenteren met nieuwe teelten. In 2015 verbouwden we 5 ha quinoa. Dat is goed meegevallen, in de eerste plaats omdat de contractprijs goed was. Daarom breidden we het jaar daarop de teeltoppervlakte uit tot 19 ha. Blijkbaar zijn er nadien meerdere mensen op die kar gesprongen, werd het aanbod te groot en tuimelde de contractprijs flink naar beneden. In 2017 hebben we nog enkele ha geteeld om dan later te stoppen. Wie niet waagt, niet wint en een berekend risico mag altijd genomen worden vinden wij. Zo overwegen we om in 2020 onder impuls van het ILVO een 9-tal ha soja te verbouwen. De beslissing hierover moet nog vallen, maar we hebben tijd omdat soja toch laat gezaaid moet worden. We beseffen dat er bijvoorbeeld vogelschade kan optreden, maar ik probeer tegen die tijd mijn jagersdiploma te halen zodat ik toch iets van verweer heb tegen die dieren. Noem het dan ook gewasbescherming.'

'Er zijn 3 positieve zaken aan de Hardy Twin Force: weinig drift, een zeer goede gewasbedekking met de actieve stof, en hierdoor ook 20% minder productverbruik.'

TP: 'En de andere teelten?'

Maarten: 'Dus naast aardappelen en soja zal ons bedrijf verdergaan met de klassieke teelten. Suikerbieten, cichorei, tarwe, bonen en korrelmais zorgen voor voldoende teeltafwisseling. Over de teelt van suikerbieten hebben we wat twijfels gekregen, want meerdere bedrijven denken eraan om met deze teelt te stoppen en dat was ook bij ons een vraag. Toch hebben we beslist om er nog even mee door te gaan. We beschouwen de groenbemester als een volwaardige teelt. Deze moet zich voldoende ontwikkelen zodat hij zowel als vanggewas als voor humusaanbreng kan dienen. Mijn vader heeft hiervoor de klepelmaaier speciaal omgevormd en daar zijn we tevreden over.'

TP: 'Je maakt ons nieuwsgierig, wat is er aan de klepelmaaier veranderd?'

Maarten: 'Mijn vader doet het ploegwerk met een 6-schaarploeg met variabele werkbreedte. We doen hier op onze zware leemgronden aan winterploegen en de groenbemester is niet altijd kapotgevroren. Om een welig ontwikkelde groenbemester te ploegen kan je deze vooraf met een schijveneg gaan bewerken of met een klepelmaaier aanpakken. Dat zijn dan twee werkgangen en mijn vader bedacht een systeem waarbij de klepelmaaier in de frontlift met dieptecontrole hangt terwijl de ploeg achteraan hangt. De werkbreedte van beide machines is 3 meter. Om heen en weer een goede werking van de klepelmachine te bekomen

heeft vader een sideshift op de Perfect-klepelmaaier gebouwd. Deze verschuift zich vanuit het midden, de ene keer 50 cm naar links, de andere keer 50 cm naar rechts. Ook de schuinstelling van de tractor moet opgevangen worden. Het lijkt eenvoudig, maar het bestond niet in de handel. Nu zou Perfect het wel aanbieden, als een optie uiteraard.'

TP: 'Wat is de kostprijs van de Hardy Twin?'

Maarten: 'Onze vorige spuitmachine was ook een Hardy Commander van 24 m en daar hebben we 11 jaar mee gewerkt. In onze termen omgerekend: circa 15.000 ha. We zijn tevreden over het merk en vooral omdat we ons hoofd gezet hadden op goede spuittechniek en driftreductie was de keuze duidelijk. Een dergelijke getrokken spuitmachine met Twin Force systeem kost ongeveer 25.000 euro extra tegenover de standaarduitvoering. Dat is een heel bedrag, maar het is een vernieuwende en milieuvriendelijke techniek en hiervoor geeft Vlaanderen via de VLIF-reglementering een subsidie van 30%. Op die manier hebben we een speciale spuitmachine voor de prijs van een gewone. Maar er is meer. Voor ziektebestrijding in alle teelten heeft het luchtondersteunend systeem een betere indringing in het gewas en hierdoor gaan wij effectief 20% minder product gebruiken. Voor herbiciden houden we het op 100% van de voorgeschreven dosis. Deze ervaring hebben we ook gehoord in Nederland, Duitsland en Denemarken. Ik denk dus dat de VLIF-steun zeker verantwoord is omdat het goed is voor milieu én landbouw: een dubbelslag dus.'

TP: 'De spuitbomen met luchtzakken hadden de reputatie een slechte stabiliteit te hebben, is dat nog zo?'

Maarten: 'Ten eerste hebben wij gekozen voor een spuitmachine van 27 m en niet van bijvoorbeeld 40 m. Wat wij belangrijk vinden, is de hoeveelheid water die je kan meenemen in de tank. Daarom heeft onze machine nu 1.000 liter meer dan de vorige. We spuiten tegen 200 liter per ha en zo kunnen we ruim 20 ha bewerken met één tank. Ik ben in Oost-Duitsland geweest en ook daar zag ik op zeer grote bedrijven een relatief kleine spuitboom, maar wel een grote watertank en nog eens een extra watertank achter de spuitmachine. Qua boomstabiliteit zijn alle merken er sterk op vooruitgegaan door het monteren van afstandsensoren. Dat is op onze spuitmachine ook zo: 3 sensoren zorgen voor een goede evenwijdigheid met het gewas en de luchtstroom heeft daar weinig effect op.'

TP: 'Intussen zijn jullie nog een nieuwe aardappelschuur aan het bouwen.'

Maarten: 'Mijn ouders en ik hebben een gemengd bedrijf, namelijk mestvarkens en akkerbouw. In de aardappelsector willen wij niet afhankelijk zijn van het systeem van af land verkopen. Door een tweede aardappelloods bij te bouwen hopen we iets beter te kunnen inspelen op de marktsituaties. Onze keuze is gegaan naar een volle vloerplaat met verplaatsbare ventilatietunnels. Het is op die manier een multifunctioneel gebouw. En zoals gezegd, op die manier zijn we iets onafhankelijker van de grote handel en hopen we, zoals iedereen, deze schuur snel terug te verdienen.' ●

BETROUWBARE BANDEN VOOR EEN VERANDERENDE WERELD

AGRIBEX
PALEIS 11 STAND 305

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

mitas-tyres.com

Mitas



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@agrimahieu.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



Ian Vertommen start als veehouder in Midden-Frankrijk

'Once upon a time in ... Saint-Plaisir'

Vanuit de droom ontstond een idee en dat werd omgezet in de praktijk. Dat de weg van de praktijk niet altijd over rozen loopt, konden we ervaren tijdens ons bezoek aan Ian Vertommen, een jonge veehouder die verkoos om het ouderlijk tuinaannemingsbedrijf in België niet verder te zetten en zich in het Franse dorpje Saint-Plaisir ging vestigen. De 25-jarige ondernemer ruilde meteen ook de tuinaanleg in voor een toekomst in de veehouderij. Een jaar geleden besloot hij om met zijn ouders te verhuizen naar het dorpje in de Franse Auvergne, goed 100 km ten noorden van Clermont-Ferrand.

Tekst & foto's: Helena Menten

TractorPower: 'Wat deed jullie uitwijken naar Frankrijk en waarom viel de keuze op Saint-Plaisir?'

Ian Vertommen: 'Nadat ik van mijn vrijwilligerswerk op een ranch in Mexico terugkwam, begon ik tot het besef te komen dat ik niet meer kon wennen aan het leven in België. De passie voor het houden van dieren en de levenswijze die ik in Mexico aan den lijve mocht ondervinden, stonden in schril contrast met wat ik in België gewend was. Ik had een gesprek met mijn ouders waarin ik vertelde dat ik terug naar Mexico wou gaan, maar tijdens het gesprek werd duidelijk dat ze zelf al overwogen om binnen een aantal jaar te verhuizen naar het buitenland. Met een sterke voorkeur voor Frankrijk. Bij het doorkruisen van Midden-Frankrijk viel ons oog op een hoeve die iedereen imponeerde. Een andere reden pro Frankrijk is dat mijn zus kort na het behalen van haar diploma naar een dierenartsenpraktijk in Frankrijk verhuisde. Dat maakte dat we haar veel minder zagen en doordat we nu hier wonen, zien we elkaar natuurlijk veel meer.'

TP: 'Wat is het grootste voordeel dat je hebt als boer in Frankrijk tegenover in ons land?'

Ian: 'In deze streek kan je een boerderij kopen met percelen grond die allemaal aan elkaar grenzen, terwijl in Vlaanderen de landbouwgronden eerder verspreid liggen. Om al je percelen te bereiken hoef je hier niet door smalle dorpskernen met belemmerend druk verkeer. Investeren in grond in Frankrijk is rendabeler, omdat je meer oppervlakte voor een euro kunt kopen. Een hoeve in België



Om al je percelen te bereiken hoef je hier niet door smalle dorpskernen met belemmerend druk verkeer.

kopen is onbetaalbaar, terwijl je met datzelfde budget hier een mooie hofstede kunt inlijven.'

TP: 'Waar heb je de kennis over beesten opgedaan?'

Ian: 'Ik heb geen theoretische voorkennis zoals de meeste boeren, maar de passie en de leergierigheid is er wel. Ik heb zelf altijd als tuinaanlegger gewerkt in het bedrijf van mijn vader en ik merkte pas na mijn vrijwilligerswerk in Mexico dat ik gelukkiger was tussen de dieren dan tussen de klinkers. Natuurlijk laat ik mij bijstaan door mensen met veel ervaring in de sector. Ze helpen mij met het kiezen van het voer, informeren me en staan mij bij tijdens de dracht en



'In deze streek kan je een boerderij kopen met percelen grond die allemaal aan elkaar grenzen.'

geboorte en tenslotte de verkoop. Verder kan ik ook nog rekenen op de kennis van mijn zus, die hier in de buurt dierenarts is.'

TP: 'Welk ras kweken jullie?'

Ian: 'Ik richt mij op het runderras 'Salers'. Oorspronkelijk is het een rustiek ras uit de streek van het Centraal Massief dat men vooral kweekt voor melkproductie. De dag van vandaag wordt het meer en meer voor vleesproductie gehouden. Een pluspunt is dat het ras een gemakkelijke afkalving heeft door het brede bekken van de dieren. Het vlees heeft een gemarmerde structuur wat wil zeggen dat er meer kleinere stukjes vet aanwezig zijn waardoor de smaak van het vlees voller is en het meer omega 3 bevat.'

TP: 'Hoeveel runderen heb je en is er ambitie om grootschalig te gaan produceren?'

Ian: 'Ik heb mij voorgenomen dat ik kleinschalig en met respect voor de dieren wil produceren. Ik heb niet de ambitie om het bedrijf te vergroten en een massaproductie te creëren. Het aantal zal dus altijd rond de 40 à 65 runderen liggen. Op dit moment heb ik 65 runderen: 38 koeien, 2 stieren en 25 kalveren. De kalveren worden in principe gekweekt voor de verkoop. Enkele zal ik houden om de oudere koeien binnen een aantal jaar te vervangen.'

'Als rantsoen wordt er hoofdzakelijk vers gras, hooi en voordroog gegeven. Alleen de dieren die klaargemaakt gaan worden voor de slacht zullen nog een extra mengeling krijgen voor afwerking.'

TP: 'Vanwaar de keuze voor het biolabel?'

Ian: 'Ik verkies de filosofie achter biologisch produceren boven die van de conventionele weg. Het is belangrijk dat een dier een goed leven heeft voor het naar het slachthuis gaat. Het moet kunnen grazen op een wei, een uitgebalanceerd rantsoen krijgen met voedingsstoffen en goed behandeld worden. Ik ben ervan overtuigd dat de manier van leven de kwaliteit van het vlees bepaalt. Alles wat je aan je dieren geeft, komt later in de voedselketen terecht en moet van een goede kwaliteit zijn. We mogen niet vergeten dat de mensen in de winkel meer betalen voor het biolabel en dat de boer, die aan het begin van het verhaal staat, hierdoor een eerlijke prijs krijgt. Het produceren van dieren vraagt tijd, geld en energie en dat moet op een eerlijke en respectvolle manier vergoed worden.'



Het runderras 'Salers' is oorspronkelijk een rustiek ras uit de streek van het Centraal Massief dat men vooral kweekt voor melkproductie. De dag van vandaag wordt het echter meer en meer voor vleesproductie gehouden.

'We proberen ook zoveel mogelijk natuurlijke preventiemiddelen te gebruiken zoals klei of houtskool tegen wormen en parasieten. Aangezien wij binnen een aantal jaren graag het biolabel willen binnenhalen, zijn we ons al aan het oriënteren in deze richting.'

TP: 'Hoe ervaren jullie het eerste jaar in Frankrijk?'

Ian: 'Het was voor mij persoonlijk een verademing. Natuurlijk was het fysiek enorm zwaar. Sommige dagen stonden we op rond 5 uur om vervolgens te werken tot 22 uur 's avonds. Aangezien de boerderij oorspronkelijk ingericht was voor het houden van schapen en wij ons richten op runderen, moest onze infrastructuur nu eenmaal aangepast worden. Dat hebben we het afgelopen jaar al gedeeltelijk in orde gebracht. Je merkt wel wanneer je aan iets bezig bent dat er vaak andere dingen moeten gebeuren die nog niet ingepland stonden. Een voorbeeld hiervan zijn de stallen. Het weer sloeg sneller om van extreme droogte naar veel regen waardoor de bovenlaag van de weides een modderlaag vormde en de koeien sneller binnen moesten kunnen. Dus dan krijgt dit werk de prioriteit. In België hadden we vaak dezelfde soort opdrachten zoals het aanleggen van een terras en opritten. Soms doen we gelijkaardig werk zoals het zetten van de omheining, maar je werkt met natuurlijk materiaal dat je zelf hebt bewerkt. Het oogt mooier en het is een stuk goedkoper. Hier wonen betekent voor ons meer afwisselend werk.'

'Hier werk je de ene dag intensief met de dieren en de andere dag ben je afsluitingen aan het zetten en stallen aan het verbouwen. Het is ook een totaal ander levensritme dan in België. Je werkt meer maar met minder stress.'

TP: 'Wat waren de moeilijkheden en struikelblokken waar een buitenlander in Frankrijk mee te maken krijgt?'

Ian: 'Op administratief vlak was er natuurlijk veel te doen. Je stopt je vorige bedrijf en start een ander op in een ander land met andere richtlijnen. Je zegt heel wat contracten op, gaat er nieuwe aan en je moet zorgen dat alles doorgegeven is. Dat kan vaak voor de nodige stress zorgen. Maar de verantwoordelijke instanties hier in Frankrijk werken trager dan wat we gewoon zijn in België. Ik ben meer praktisch ingesteld, maar gelukkig heeft mijn moeder een sterk administratief inzicht, zodat ik deze weg niet alleen moet afleggen. Op sociaal vlak laat je natuurlijk de vriendschappen achter die je opbouwde tijdens de jaren. Toch komen familie en vrienden ons heel het jaar

door bezoeken en voelt het contact intenser aan. Je apprecieert het nu nog meer dan tevoren om mensen terug te zien. In België woont je buur vaak dicht bij jou waardoor je sneller mensen tegenkomt of leert kennen. Hier gaan mensen minder snel binnenspringen omdat ze zelf nog aan het werk zijn. Het geeft wel de nodige rust die wij in België niet meer konden vinden.'

Het scenario voor de volgende 5 jaren

Ian: 'Eerst wil ik het vlees van de dieren graag rechtstreeks aan de consument verkopen, dus aan restaurateurs of beenhouwers. Het blijft voor mij echt belangrijk om persoonlijk contact te leggen en te onderhouden. Ik wil de mensen zelf laten zien in welke omstandigheden hun vlees wordt gekweekt voor het op hun bord komt. Het idee is om de potentiële kopers uit te nodigen en het vlees te laten proeven in zijn natuurlijke omgeving. Op dit moment werk ik nog met een tussenpersoon omdat ik mijn slagersdiploma nog niet heb en je het de eerste jaren best op deze manier doet. Ik heb ook nog geen geschikte ruimte waar ik het vlees kan versnijden en stockeren.'

'Vlees wordt in Frankrijk op een andere manier versneden dan in België. De Fransen snijden hun vlees met de draad mee in plaats van tegen de draad in waardoor het een andere structuur krijgt.'

'Om deze reden zou ik graag een slagersdiploma behalen zodat ik mijn vlees zelf kan versnijden. Ik ben zelf geen voorstander van de Franse manier van snijden.'

Verder staat het verkopen onder het biolabel op het programma. Maar om te verkopen onder dat label moet je al drie jaar het volledige rantsoen en de levenswijze van je dieren aanpassen aan de opgelegde richtlijnen. Je mag bijvoorbeeld geen gebruik maken van conventionele producten. Maar eens je in dit circuit zit, loont het zeker de moeite.

Tot slot heeft de familie Vertommen ook paarden die ze op dit moment zadelmak aan het maken is. Ze wil deze verkopen of houden om mensen de buurt te laten verkennen te paard. Een ander project waar nu veel tijd en energie aan opgaat, is de afwerking van de bed and breakfast (B&B) waar de mensen kunnen overnachten die op doortocht zijn of die enkele dagen van het pure boerenleven willen komen genieten.

TP: 'Hoe zijn vader en zoon samen in het avontuur gestapt? Wie heeft wie overtuigd?'

Ian: 'Mijn ouders hadden altijd al interesse om na een bepaalde tijd te verhuizen naar buitenland. Aangezien mijn zus al enkele jaren in Frankrijk woont, leek het ons vanzelfsprekend om in haar buurt rond te kijken voor potentiële boerderijen. We bezochten enkele bouwvallige panden, maar we vonden uiteindelijk deze fantastische plek waar iedereen snel van overtuigd was: een kans die we niet konden laten liggen.'



Tot slot heeft de familie Vertommen ook paarden die ze op dit moment zadelmak aan het maken is. Ze wil deze verkopen of houden om mensen de buurt te laten verkennen te paard.

TP: 'Wie doet welke taken in het bedrijf?'

Ian: 'We hebben nog geen concrete taakverdeling, we helpen elkaar waar het nodig is. Het bedrijf is nog in de opbouwphase en nu werkt iedereen mee waar hij kan. In de toekomst zal ik mij vooral richten op het runnen van het veebedrijf. Mijn ouders gaan zich dan toelagen op het uitbaten van de B&B.'

TP: 'Zitten er nog Belgen in de buurt? Helpen die elkaar?'

Ian: 'Zeker en vast. We hebben hier in de buurt enkele Vlamingen ontmoet die ook in de sector actief zijn. Ik kan bij hun terecht voor vragen over de dieren of de gewassen die ze beantwoorden in het Nederlands. Ik ben nog niet lang genoeg in Frankrijk om de vaktermen in het Frans te begrijpen. Dus dan is de extra vertaling mooi meegenomen.'

TP: 'Wat zouden jullie aanraden aan mensen die ook die stap willen zetten om te emigreren?'

Ian: 'Als het in je hoofd zit, moet je het gewoon doen. Het is een van de beste keuzes die we als familie hebben gemaakt. Je werkt voor jezelf en het geeft energie om de boerderij te zien groeien. Het is wel een andere manier van leven. De zomers zijn extremer net zoals de winters. Je krijgt er wel enorm veel voor terug.'

Marc (vader): 'Je moet het zeker doen, maar niet in onze streek anders zitten we hier niet meer op ons gemak (lacht).' ●



Hier werk je de ene dag intensief met de dieren en de andere dag ben je afsluitingen aan het zetten en stallen aan het verbouwen.

STOP MET VERONDERSTELLEN. METEN IS WETEN.

- Tijdens de oogst ken je al de voedingswaarde in je mais- 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



Claas-dealer Maurice Guedens begon zijn tweede jeugd in 2017

Maurice Guedens, echtgenote Monique en hun 8-koppig personeel uit het Limburgse Meldert bij Lummen hebben einde 2017 hun intrek genomen in een gloednieuw pand. Van daaruit willen ze de merken die ze al decennialang voeren nog meer uitstraling geven. Wat ooit de oude melkerij van Meldert was, werd in 2016 vervangen door een nieuwbouw om u tegen te zeggen. Hetgeen nog rest, is de oude paardenstal van de melkerij destijds én de gigantische voorraad onderdelen die het bedrijf zijn imago van servicepunt voor de wijde omgeving bezorgde.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en Claas

Samen met zijn vrouw Monique zette de nu 68-jarige Maurice in 1976 zijn eerste stappen als zelfstandige machinehandelaar en hersteller. In het kielzog van zijn vader, die onlangs op 98-jarige leeftijd is overleden, lijkt het of Maurice een opstap naar zijn tweede jeugd heeft gemaakt. Het heftige enthousiasme van weleer heeft plaatsgemaakt voor beschouwing en relativering, twee dingen die vandaag de dag nodig zijn om een mechanisatiebedrijf op het juiste spoor te kunnen houden. In het bedrijf werken 8 mensen: 5 als techniek en 3 in het magazijn. Daarbij komen nog de zaakvoerders Monique en Maurice zelf en dochter Kathleen die deeltijds in de zaak en deeltijds bij een boekhoudkantoor werkt. Zoon Gunther is 10 jaar geleden zowat 20 kilometer verder zijn eigen mechanisatiebedrijf beginnen uit te bouwen. Als alles loopt zoals het is voorbestemd, zal Kathleen in de toekomst de zaak in Meldert gaan leiden.

'Sinds 2004, het jaar waarin Claas het Franse Renault Tractoren overkocht, zet Maurice Guedens zich in om in zijn streek de Claas-trekkers op de kaart te zetten. In die 15 jaar verkocht hij meer dan 100 nieuwe Claas-tractoren.'

De eerste jaren verkocht Maurice de maaigroene trekkers uit Le Mans samen met Fendt en Deutz-Fahr, maar sinds 2012 bekeerde hij zich volledig tot de full-line van Claas.

Maurice: 'In de beginjaren, toen Claas Renault had overgenomen, waren het



In de beginjaren, toen Claas Renault had overgenomen, waren het nog echte Renault-trekkers.

nog echte Renault-trekkers. Toen de samenwerking tussen Harsewinkel en Le Mans vlotter begon te lopen en het wederzijdse vertrouwen groeide, werd ook de kwaliteit van de trekkers beter. Niet dat Renaults slechte tractoren waren, maar het imago was niet wat we van de oogstmachines van Claas gewend waren. En dat heeft ons nog lang parten gespeeld. Dat vraagt tijd, een imago opbouwen, zelfs al kennen ze jouw merk en reputatie van oogstmachines. De ervaring leert dat als je nu een niet-Claasrijder op een trekker van Claas krijgt, die verkocht is. Letterlijk en figuurlijk.'

TractorPower: 'Op een bepaald moment zat je met 3 trekkermerken?'

Maurice: 'Van oudsher verdeelde ik Claas-oogstmachines, persen, hooibouwmaterieel, maaidorsers enzovoort. Ik werd ook gevraagd door Van Der Haeghe om Fendt-tractoren te verkopen en omdat er destijds



Maurice: 'Wij hebben klanten die 12.000 uren en meer gedaan hebben met zo een Axion. Laat dat nou net die klanten zijn die toentertijd veel weerstand hadden om een Claas-trekker te kopen.'



'Bij tuin & park organiseren grotere merken zoals bijvoorbeeld Stihl en Iseki veel acties en behalve de extra omzet houden we daar iedere keer toch wel wat klanten aan over die regelmatig terugkomen.'

oogstmachineklanten waren die Fendt-tractoren wensten, ging ik hierop in. Beide vulden elkaar goed aan. Ik was al in 1976 gestart met Deutz-Fahr en heb dit merk verdeeld tot Gaspard er in 2012 mee gestopt is. Van 2004 tot 2012 combineerde ik trekkers van Deutz-Fahr met Claas- en Fendt-trekkers, een combinatie die onhoudbaar was. Sinds 2009 was Fendt al ondergebracht bij G-Trac. Toen ik de keuze moest maken in 2012 koos ik voor de full-line van Claas.'

'Doordat de klant zoveel keuze heeft bij het samenstellen van zijn trekker of machine, wordt het onhoudbaar om nog alle onderdelen op voorraad te nemen.'

Maurice: 'Full-liner worden en zo: prima, de merken willen dat wel. Maar wie kan er morgen nog een mechanisatiebedrijf opstarten? De banken draaien de kraan dicht, want een wisselstukkenvoorraad vinden ze een slechte investering. Als we morgen een stock onderdelen moeten verkopen, die brengt niks op. Bovendien veranderen de onderdelen zo snel: kunnen de constructeurs nog 10 opeenvolgende machines maken met dezelfde onderdelen? Steeds is er iets gewijzigd tegenover de vorige machine. Klanten kunnen hun machine naar eigen voorkeur uitrusten, maar dat zorgt er wel voor dat geen enkele machine nog identiek is. Hoe ga je als mechanisatiebedrijf de juiste keuze maken als je onderdelen moet bestellen om te stockeren? Je moet eens komen kijken wat wij hier aan wisselstukken hebben liggen. Bij collega's die oogstmachines doen, is dat net hetzelfde. Ik heb mijn groei wel te danken gehad aan het feit dat ik de meeste onderdelen van Claas op voorraad had en daarin vroeger mijn laatste euro durfde investeren. Dat heeft ertoe geleid dat hier continu 3 mensen met het magazijn bezig zijn. Aan de andere kant is de beleving van onderdelen ook totaal veranderd. Wij zitten hier op circa 260 km van Harsewinkel. Op de

Claas-oogstmachinespecialist wordt full-liner

tijd dat je bijvoorbeeld een trommel van een hakselaar gedemonteerd hebt, is de nieuwe hier al. Trommels, pompen: al die dingen namen we vroeger op stock. Die dingen kun je niet meer op voorraad nemen, wegens te duur en omdat ze zo snel veranderen van specificatie. Aan de andere kant moet je toch nog iets liggen hebben. Het is een combinatie van ervaring, goed opvolgen en goede mensen in het magazijn die aangeven wat de ideale minimumstock is.'

TP: 'Dus moet je gek of rijk zijn om onderdelen te stockeren. Wat neem je nu dan nog op voorraad?'

Maurice: 'Toch nog heel wat: lagers van korrelkneuzers, van trommels, kortom: van alles wat draait. Ook riemen en zo. Van nieuwe tractoren neem ik alle filters binnen, spanpoelies, riemen van de koeling en alternator, die dingen. Vroeger herstelden we pakweg drie koppelingen van een trekker per week. Die drukgroepen en zo, die hadden we liggen. Dat is verleden tijd nu. Nu is het eerder een kwestie van sensoren die kapot gaan en daaraan gekoppeld heb je dan enkele goeie, gemotiveerde techniekers nodig met een degelijke kennis van elektronica. Ik heb er nu 4 die in de werkplaats fulltime bezig zijn. Met drie in het magazijn erbij wil dat wel zeggen dat de onderdelen hier roteren. We hebben ook onderdelen nodig om onze techniekers aan het werk te houden. Hier komen zelfs Nederlanders om onderdelen. Meestal zaterdag of zondag, want daar zijn de mechanisatiebedrijven dan gesloten en door de band nemen ze daar ook minder onderdelen op voorraad.'

'Wij zijn fier dat we de klanten kunnen verder helpen. Dat wordt door de klant gewaardeerd. Of die waardering zal blijven? Geen idee, dat zal de toekomst uitwijzen.'

TP: 'Op internet worden van alle gekende merken onderdelen aangeboden, veel namaak ook, tegen lagere prijzen. Daarbij komt nog dat de levertijden van originele onderdelen vrij kort zijn. Kun je in die context overleven als mechanisatiebedrijf met een grote voorraad wisselstukken?'

Maurice: 'Je hebt mensen die wel eens experimenteren met namaak-onderdelen, maar daar komen de meeste toch van terug. Bij nieuwe machines ben je sowieso je fabrieksgarantie kwijt. Als dealer heb je er niks aan om namaak te verkopen. De verkopers van die dingen moeten geen verantwoording aan hun klant afleggen en hoeven geen kwaliteit te garanderen. Maar wij (en onze fabrikant) moeten iedere dag onze klanten in de ogen kunnen blijven kijken en ons merkimage hoog houden. Met iedere aankoop van een onderdeel gaat steeds een herstelling gepaard: wat de klant wil, is dat de trekker of machine goed hersteld wordt en graag zo vlug mogelijk. De grootste kost bij herstellingen zijn meestal de werkuren, het aandeel van de kostprijs van het onderdeel in de totale factuur is vaak niet eens de moeite om te gaan 'shoppen'.

TP: 'Tegenwoordig is het ook goedkoper om iets te vervangen dan om de storing op te zoeken.'

Maurice: 'Ja, dat klopt. Op dat vlak zijn de tijden veranderd. Een zetel herstellen bijvoorbeeld, dat werd vroeger nog gedaan. Maar als je nu de werkuren uitrekent, dan komt het voor de klant bijna altijd goedkoper uit om de vier vijzen los te draaien en er een nieuwe in te zetten. Nu moet je gemiddeld langer op een technisch probleem zoeken dan eraan werken om het op te lossen. Dat is ook niet altijd makkelijk om aan de klant uit te leggen.'

‘Ik weet dat we met Claas-trekkers een lange weg hebben afgelegd. De trekkers staan nu echt op punt.’

Maurice: ‘In de markt hebben we dat imago nog tegen, er zijn merken die beter in de markt liggen, maar vaak leeft die perceptie bij mensen die niet de laatste Claas kennen. Sommige klanten zijn wat bedeesd om in hun trekkerpark een Claas tussen ‘meer gereputeerde’ trekkers te gaan zetten. Ik ken loonwerkers waar de eigenaar wel een Claas zou willen, maar waar de chauffeurs een ander merk verkiezen. En daar zwicht de loonwerker dan voor. Val je bij die chauffeurs in de gratie, dan heb je geluk. Nu er harder gaat moeten worden gerekend, is die trend wel aan het omslaan. In ieder geval mogen wij niet klagen van onze trekkers: als je de afwerking nu ziet en vergelijkt met waar we vandaan kwamen, dan is er een hele weg afgelegd. Claas heeft sinds het begin trouwens enorm geïnvesteerd in een splinternieuw testcentrum, met een kwaliteitscontrolesysteem identiek aan dat van de oogstmachines. Trouwens, ook de fabriek zelf is niet meer te vergelijken met die uit de Renault-tijd.’

‘Wij hebben klanten die 12.000 uren en meer gedaan hebben met zo een Axion. Laat dat nou net die klanten zijn die toentertijd veel weerstand hadden om een Claas-trekker te kopen. Wij hebben veel mogelijkheden voor de klanten: van de gewone powershift met weinig opties en aangepaste prijs voor de klanten die dit nog wensen, tot een traploze bak voor degene die meer willen. Verder hebben we nog tal van configuraties, van een eenvoudige opbouw tot een trekker met alles op en aan, inclusief gps.’

‘We hebben hier al een pak klanten die met gemak een tweede en derde trekker kochten. Loonwerkers en grondwerkers die vlot boven de 10.000 uren gingen en ook boeren die zelfs met de eerste tractoren (2004) zoveel uren op de teller konden zetten ... zonder noemenswaardige kosten.’

TP: ‘Vinden jullie voldoende bekwame medewerkers?’

Maurice: ‘Blijven zoeken, hé. Iemand die affiniteit heeft met of uit de landbouw komt, die is direct mee. Ik zoek op dit moment nog 3 medewerkers: twee technici en een goede verkoper. Iemand die niet alleen het nieuwe kan verkopen, maar ook zijn weg vindt met en in het tweedehands materieel. Het is belangrijk dat je als mechanisatiebedrijf een man op de baan hebt. Ik ben zelf alle avonden op pad geweest vroeger – nu nog eigenlijk – en voel dat het van belang is om contact te houden met het cliënteel en wat er op de markt leeft.’

‘Tweedehands is het grote probleem.’

‘Het probleem is niet dat de boeren en loonwerkers niet tweedehands willen kopen, maar dat de banken er geen lening voor willen geven. Voor nieuw wel, maar niet voor jong tweedehands, terwijl daar het risico voor hen nu net kleiner is. Ik heb hier nu het geval van een klant die wil investeren in nieuw materieel en een jonge tweedehandse trekker om het bedrag betaalbaar te houden. De bank wil het bedrag voor het complete pakket met jonge tweedehandse trekker niet financieren, ze raadt de klant aan om een nieuwe trekker te kopen en dan wil ze het ganse pakket wel aanvaarden. En als we onze tweedehandsen via die veilingen moeten gaan verkopen dan wordt het één grote ellende. Tot enkele jaren geleden ging er veel materieel tweedehands naar Polen. Nu ze daar zwaar gesubsidieerd worden om nieuw te kopen is die markt helemaal weggevalen. De rollen zijn nu eerder omgedraaid. Verder heeft het ook geen zin dat wij vandaag aan bijvoorbeeld een loonwerker een machine verkopen die hij dan niet rendabel kan inzetten. Dat krijgen we toch

in ons gezicht terug. Bovendien bestaat de kans dat hij elders onder de prijs gaat rijden en dan daalt ook de rendabiliteit voor de andere loonwerkers in die streek.’

Magazijn

Het onderdelenmagazijn, de sterke troef waar het bedrijf destijds groot mee geworden is, is in de nieuwbouw geïntegreerd. Alle courante onderdelen zijn in het computersysteem ingebracht, de oude voorraad met speciale onderdelen moet nog even geduld hebben. Sinds 1976 spaarde Maurice moeite, tijd noch geld om van alle machines die hij verkocht de noodzakelijke onderdelen op voorraad te nemen. Het resultaat is een megavoorraad aan onderdelen van de meest courante merken en machines waar klanten van heinde en verre op afkomen. Dit levenswerk is iets wat je anno 2019 niet meer kunt opbouwen.

‘Vroeger kreeg je ook krediet om een voorraad te kunnen opbouwen, de bank en ook de leveranciers waren soepeler op dat vlak.’

Maurice: ‘Die Kardex-systemen die duizenden onderdelen kunnen stockeren, zijn enerzijds een zware investering, maar anderzijds ook hun geld waard. Daarvoor ging iedereen in de doosjes rommelen en werden er onderdelen door elkaar gelegd. Nu heeft alles zijn plaats en dat scheelt in werkuren en onnodige kosten van dubbel bestellen. Hier mag je alles onder elkaar steken: de computer vindt het wel terug. Dat is plezierig werken op deze manier. Vroeger moest je alles van machines kennen om de onderdelen te kunnen terugvinden. Nu kan iedereen die iets van magazijnbeheer kent direct aan de slag. En het systeem is voorzien om nog meer onderdelen aan te kunnen.’ Bij de rondgang door het magazijn werden we geconfronteerd met de verscheidenheid aan onderdelen die er voor een machine bestaat. Dat maakt het inderdaad moeilijk om te beslissen wat men nu best op stock neemt. Een ander punt is ook dat als je stukken voor een bepaalde hakselaar op voorraad hebt en die machine gaat door bijvoorbeeld een overname naar een andere agent, je daar dan met je voorraad blijft zitten.

Maurice: ‘De nieuwe onderdelen verplaatsen en in het systeem brengen, was een huzarenwerk, maar nog doenbaar. De moeilijkheid waren de oudere onderdelen. Wat houd ik bij en wat gooi ik weg? Ik heb voor duizenden euro's weggegooid. En achteraf bleken er toch nog dingen te zijn die men opeens nog nodig had. Wat ook deel uitmaakt van onze service is het persen van hydraulische slangen. Vroeger was dat ook iets wat in het pakket van Kramp zat, maar die mensen zijn ermee gestopt en hun medewerker is toen naar hier komen werken.’

‘De onderdelen op deze manier geordend kunnen terugvinden voelt als de bekroning van mijn levenswerk. Geld heb ik nooit gehad: het zit allemaal in onderdelen.’

Lagere winstmarges en meer verwachtingen

Maurice: ‘Ik moet vaststellen dat we nu veel minder op een machine of trekker kunnen verdienen. En dat komt niet noodzakelijk ten goede aan de klant. Dat maakt het moeilijk om te investeren, zeker voor mensen die willen beginnen in onze stiel. De enige manier om rendabel te kunnen worden, is met grotere regio's werken. Als je een trekker of machine met onvoldoende marge moet verkopen, dan kun je zelfs de overname niet rondkrijgen. Soms blijf je met bepaalde machines of trekkers 2 jaar zitten. En tegen dat je een trekker- of machinereeks technisch en op vlak van onderdelen onder de knie hebt, is de constructeur daar al terug met een volgende serie. Het kost heel

wat leeggeld bij de eerste nieuwe machines van een serie (stock innemen, scholing ...) maar dat moet je kunnen terugverdienen op de levensduur van een reeks. Dat is niet meer zo evident. Vroeger had je eenvoudigere techniek en hogere marges per machine of trekker. Nu heb je meer hightech en minder marge. Vroeger had je ook meer mechanische onderdelen die over de toonbank gingen, nu gaat er eerder tijd in storingen zoeken of een sensor vervangen. Vaak geeft dat discussie met de klant als je bij een recente machine uren naar een storing moet zoeken.'

TP: 'Heb je er geen spijt van dat je niet eerder in deze nieuwbouw hebt geïnvesteerd?'

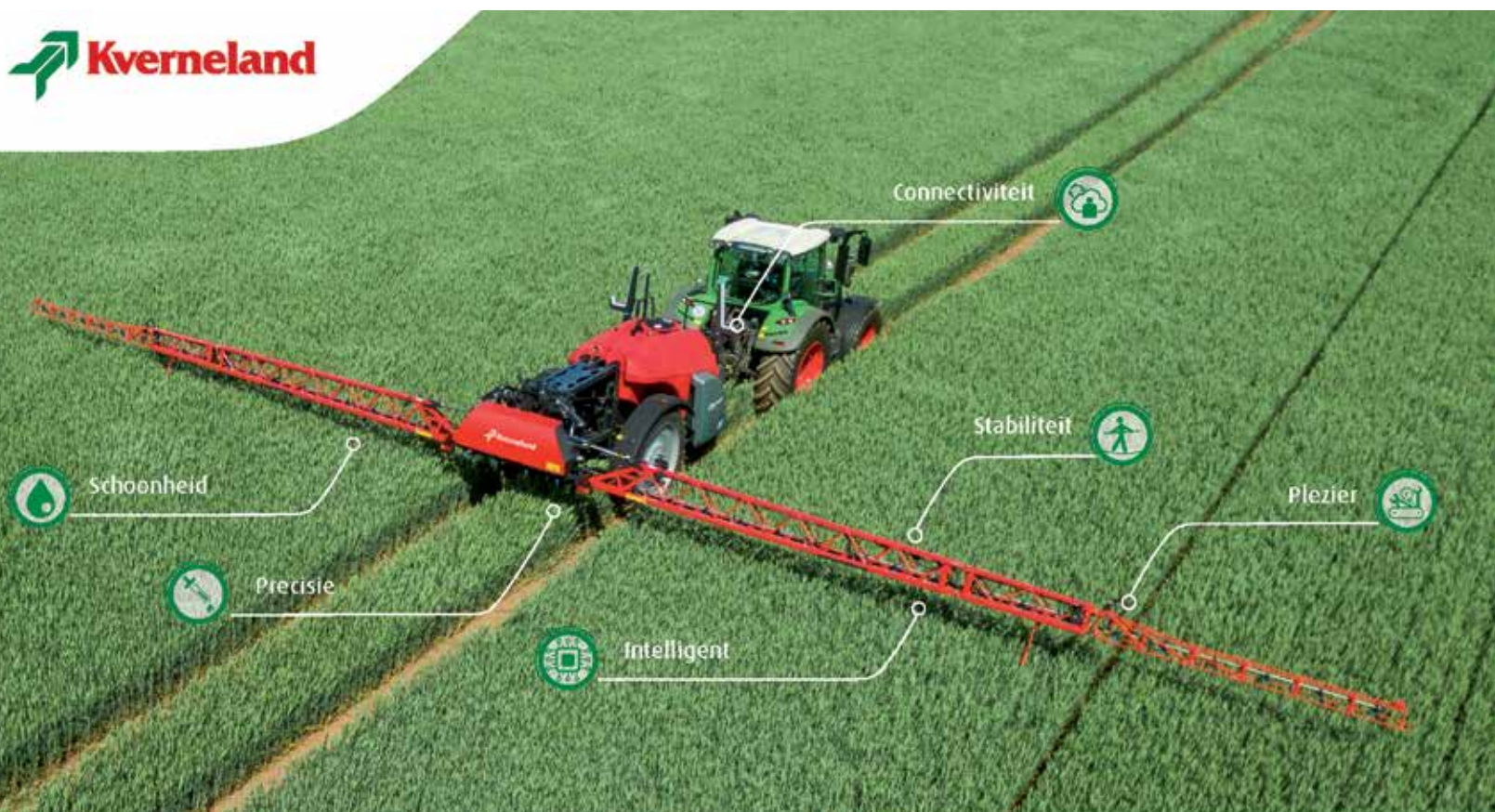
Maurice: 'Ja, zeker. Nieuw bouwen kost geld, maar als je ziet wat we vroeger kwijt waren aan tijdverlies door moeilijk werken, of onderdelen niet terugvinden of lang moeten zoeken ... Ja, dan hebben we daar wel wat laten liggen. We moesten toen van het ene gebouw in het andere lopen, en daar in de kelder lag nog wat ... Och man, we hebben kilometers verloren gelopen. Het is echter niet enkel een kwestie van willen bouwen, maar van mogen. Heel de administratieve mallemlolen kost jaren terwijl het echt veel simpeler en sneller kan. Mijn milieuvergunning was vervallen in 2012. We zijn pas in 2016 kunnen beginnen bouwen, eerst de werkplaats en dan de winkel in een tweede fase. Het heeft mij ook de ogen geopend aan hoeveel voorwaarden je moet voldoen om te kunnen bouwen. Hoe je gebouw er vanbinnen moet uitzien, tot waar je welk boompje moet planten en hoe breed je inkompoort mag zijn. Het is hallucinant hoeveel regeltjes je opgelegd krijgt. Sommige hebben zin, maar andere zijn echt over het paard getild. Uiteindelijk zie ik dat het geheel er wel schoner door wordt. Al deze extra dingen kun je niet doorrekenen naar je klant, maar ze maken het werken wel aangenamer.'



'De nieuwe onderdelen verplaatsen en in het systeem brengen was een huzarenwerk, maar nog doenbaar. De moeilijkheid waren de oudere onderdelen. Wat houd ik bij en wat gooi ik weg?'

TP: 'Werk jij enkel voor de landbouw?'

Monique: "Sinds we de winkel annex toonzaal hier hebben, komen er veel particulieren voor machines voor tuin & park. Die grotere merken heb je nodig om mensen aan te trekken. We zien wel dat onze omzet uit die machines van jaar tot jaar toeneemt. Grotere merken zoals bijvoorbeeld Stihl en Iseki organiseren veel acties en behalve de extra omzet houden we daar iedere keer toch wel wat klanten aan over die regelmatig terugkomen. Ze zien wat we verder nog in ons gamma hebben en komen regelmatig terug voor speciale tweetaktbrandstof, smeermiddelen, enzovoort. Op zich is dat extra omzet die we broodnodig hebben. We hebben in beide sectoren toch wel een trouw cliënteel. De mensen weten dat ze geholpen zijn en dat is onze beste en enige reclame. We zijn in het hoogseizoen ook alle dagen en 's nachts bereikbaar. Dat is onze meerwaarde voor de klant.' ●



WHEN FARMING MEANS BUSINESS

Ontdek meer op tseries.nl

Voor boeren, door boeren!
Kverneland iXtrack T-serie



AVR is in de wolken met de nieuwe Puma 4.0

Aardappelmachineconstructeur AVR uit Roeselare voelt zich opgetogen nu hij zijn Puma-aardappelrooier met de cloud heeft kunnen connecteren. In eenvoudige taal: de machine verzamelt opbrengst- en andere gegevens en stuurt die op regelmatige tijdstippen door naar AVR Connect, een persoonlijk gebruikersplatform.

Tekst & foto: Peter Menten

Nieuwe AVR Puma 4.0 connecteert machinedata met de landbouwer

Eind oktober stelde AVR voor de allereerste keer zijn nieuwe Puma 4.0 voor. De vierrijige aardappelrooier is de opvolger van de bekende Puma 3 en is nu volledig cloud-geconnecteerd. Sensoren op verschillende plaatsen op de rooier halen data uit het veld binnen en sturen ze via deze connectie door naar het persoonlijke online gebruikersplatform, AVR Connect.

Via AVR Connect heeft de klant de volgende mogelijkheden:

- De route naar en van de velden, rooitijd en eventuele wachttijden opvolgen
- Geofencing ofwel het afbakenen van een zone waarbinnen de machine mag verplaatst worden
- De realtimepositie van de machine zien
- Toegang tot instellingen en parameters vanop afstand
- Mogelijkheid tot remote update
- Een live overzicht van alle Puma-schermen en -parameters krijgen, met tijdsopname. Zo kunnen ook bepaalde machine-instellingen gelinkt worden aan kwaliteitsrapporten bij het afleveren van vrachten aardappelen.
- Geïntegreerde opbrengstmeting

Het platform biedt ruimte aan nog andere toepassingen en combineert ook deze data zodat ze elkaar versterken. AVR Connect is een open platform waardoor data, indien gewenst, gedeeld kunnen worden met andere pakketten door gebruik te maken van API's. Koppelingen met WatchTgrow, Akkerweb, John Deere Operations Center enzovoort zijn binnenkort ook mogelijk.

Optioneel: geïntegreerde opbrengstmeting

De opbrengstdata van de oogst worden verzameld en op een detailkaart gevisualiseerd zodat de landbouwer de efficiëntie van zijn veld kent. Op basis daarvan kunnen productieve en minder productieve zones in het veld in kaart gebracht worden. De onderliggende oorzaak kan dan verder onderzocht worden en de landbouwer kan actie ondernemen om in de toekomst de totale opbrengst van het veld te optimaliseren.

Service op maat

Door het registreren van allerlei machinedata via het AVR Connect platform, zoals bijvoorbeeld het vermogen en verbruik van de motor, kan de gebruiker veel info krijgen over de werkomstandigheden. Het helpt ook de dealers en landbouwers onder andere bij het analyseren van de machine, zodat ze zelfs op voorhand aan de alarmbel kunnen trekken. Een service op maat behoort dan tot de mogelijkheden.

Innovatiepakket

Het voorbije seizoen had men een achttal Puma's gekoppeld om via het internet hun data door te sturen.

Kleine veranderingen aan de rooier zelf

Naast de cloud-connectie heeft AVR de Puma 4.0 zelf ook nog aangepast op enkele mechanische punten:

- Nieuwe Stage V Volvomotor
- Nieuwe luchtfilter met verbeterde voorafzuiging
- Nieuw touchscreen met 2,5 keer meer lichtintensiteit en snellere processor
- Nieuwe loofverspreider op loofklapper
- Elektrische verstelling van de loofrollen vanuit de cabine ●

STROOIEN MET RESULTAAT

Onze kunstmeststrooiers voldoen aan de
allerhoogste eisen:
ze strooien nauwkeurig, ze gaan zorgvuldig om
met de meststoffen en ze zijn éénvoudig instelbaar!

**Uw LEMKEN dealer kan u
alle aanvullende
informatie verstrekken!**



 **LEMKEN**
The Agrovision Company



Loonwerk in de Oostkantons: Forst & landwirtschaftliches Lohnunternehmen Wiesemes

Vincent, Dominiek en Roland, de
motor achter het bedrijf

Loonbedrijf Roland Wiesemes uit de gemeente Bütgenbach in de buurt van Malmedy in de provincie Luik heeft zich de laatste 15 jaar gespecialiseerd in het persen en wikkelen van ronde balen. Niet alleen gras en maïs, maar alle mogelijke landbouwproducten die kunnen gewikkeld en verhandeld worden, trekken zijn aandacht. Bütgenbach ligt midden in een streek van bos en weiland en dat verklaart ook waarom het bedrijf zich in dit soort loonwerk gespecialiseerd heeft.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en Roland Wiesemes

Even situeren

We spraken met Roland Wiesemes toen hij op een rustige zaterdagmiddag midden september wat onderhoud aan zijn wiellader aan het doen was. De maïsoogst, waar hij indirect ook mee te maken heeft, was nog niet echt van start gegaan.

Het bedrijf ligt in de Oostkantons op een 20-tal kilometers van de Duitse grens. Dat maakt dat Wiesemes voor een gedeelte van zijn omzet ook loonwerk in Duitsland gaat uitvoeren. Aan die kant zitten er heel wat kleinere boeren die voor hun groenvoederwinning beroep doen op Belgische loonwerkers. Deze gerichtheid op 'het buitenland' brengt met zich mee dat machines en tractoren ook al eens over de grens gekocht worden. Niet noodzakelijk vanwege de prijs, maar eerder voor de service. Als je als loonwerker in Duitsland onderweg bent, is de afstand naar een lokale dealer kleiner dan naar een dealer in België.

Roland: 'Het kan de twee kanten op gaan. De importeur van Göweil bijvoorbeeld zit hier vlakbij en dat voordeel ondervinden wij ook op vlak van service. Daardoor hebben we ook wat proefmachines of prototypes die hij hier uitzet. De verdeler van Schuitemaker, dat is een soortgelijk verhaal. Wij hebben altijd Schuitemaker gereden omwille van de degelijkheid en het feit dat we deze opraapwagens ook als transportmiddel inzetten. Voor ons is deze wagen stabiel en we hebben er de laatste jaren geen grote herstellingen aan gehad. Wat we hierbij appreciëren, is dat de techniek eenvoudig blijft en de



In 2017 werd een nieuwe hal opgericht.

wagen daardoor betrouwbaar is. Als transportwagen is deze stevig genoeg en de pick-up moet niet weggenomen worden om maïs te kunnen transporteren: grassilage en maïshakselen kunnen we op deze wijze van het ene moment op het andere met elkaar laten afwisselen.'

Samenwerken om kosten te drukken

Roland: 'Voor loonbedrijf Laschet, een loonbedrijf dat zowat 50 kilometer noordelijker ligt, transporteren we de maïs als er meer transportcapaciteit nodig is. Wij verhandelen ook stro uit de Eifel. We kopen dat per hectare in Duitsland en verdelen het hier bij de



Roland Wiesemes voert maïs af in onderaanneming.

'Mijn machine is afgeschreven waardoor ik niet moet gaan hakselen om de afbetaling te kunnen rondkrijgen.'



'Als transportwagen is deze stevig genoeg en de pick-up moet niet weggenomen worden om maïs te kunnen transporteren.'

boeren. In afstand (120 km) zijn dat stevige ritten, maar doordat we voldoende kunnen laden is dat nog rendabel. Nu was er veel aanbod van stro en zaten we op iets meer dan 6 ton per ha. Ik laat het stro met de vrachtwagen afvoeren, met de trekker is dit te duur. Ik speel met de gedachte om zelf een vrachtwagen te kopen en deze voldoende werk te geven. Ik zou dan ook drijfmest met de vrachtwagen kunnen vervoeren. Kortom: ideeën en potentieel genoeg in deze streek.'

TractorPower: '120 km, dat is inderdaad toch een stevige afstand?'

Roland: 'Ja, dat is gekomen door een collega die geen tijd had. Er zijn in Duitsland weinig loonwerkers die grasland doen. En zo ben ik erin gerold. De oudste zoon werkt nu mee, op termijn wil de jongste misschien ook nog. Ik ervaar dat het makkelijker werken is met familie dan met externen. Als er eens stevig moet worden doorgewerkt, dan kunnen wij ons samen achter de zaak zetten en komen we er wel door. Van werknemers kun je dat engagement niet verwachten.'

TP: 'Jullie zijn ook bezig met het hakselen van biomassa?'

Roland: 'Wij hebben die machine gekocht in de jaren dat hier echt nog groei inzat. Ondertussen is de prijs van houtsnippers van 15 euro naar 3 euro/kuub gezakt. Daardoor zijn er zoveel snippers op de markt gekomen en ligt deze handel stil. Enkel in Frankrijk werkt de biomassa nog wat. Mijn machine is afgeschreven waardoor ik niet moet gaan hakselen om de afbetaling te kunnen rondkrijgen. Ik sta er echt niet voor te springen. Bovendien maakt een dergelijke machine veel slijtage: biomassa en zand gaan hand in hand. Vroeger hadden we zuiverder hout. Als we nu nog gaan draaien, is het winst, na aftrek van de brandstofkosten. Anders laten we het werk liever aan een ander over.'

TP: 'Hoe kom je in het loonwerk terecht?'

Roland: 'Ik kom uit een landbouwbedrijf, van mijn grootvader. Toen ik dat overnam, was de vraag: groeien of stoppen? Er kwam een loonbedrijf vrij in de buurt. Hij moest stoppen en ik nam het loonbedrijf en de klanten over. Dan ben ik met de melk gestopt en heb ik het quotum verkocht. Ik hou nog enkele koeien omdat ik destijds in het bedrijf nieuw had geïnvesteerd. Nu staat er enkel nog wat vleesvee.'

TP: 'En werken voor de gemeenten?'

Roland: 'De gemeentes hebben hier alle machines. De winterdienst is

's nachts en vraagt iets te veel volgens wat het oplevert. Vergeet niet dat de winters hier langer duren dan in het binnenland. We zouden in conflict komen met ons voorjaarswerk.'

TP: 'Wij hebben de indruk dat loonwerkers en boeren hier eerder geneigd zijn tot samenwerken.'

Roland: 'Ja, als we kunnen, werken we samen om de investeringen te drukken. Het is belangrijk om dan ook geen klanten van de andere loonwerker af te pakken. Ik merk dat samenwerking het beste lukt als je dezelfde financiële achtergrond hebt. En open kaart met elkaar durft spelen.' ●



Op termijn willen Roland en zijn zonen producten gaan mengen, persen en inpakken: maïs, luzerne, hooi en stro of voedermengsels.



'Met 2 assen ben ik wendbaarder op het veld en als ik de mest laat aanvoeren dan kan ik rendement halen. Deze combinatie is te duur om zomaar mest over de weg te vervoeren.'



New Holland gaat traploos met de T5

De T5 van New Holland is een populaire compacte tractor bij veehouders en kleinere akkerbouwers. Tot nu toe was deze tractor alleen in powershift-uitvoering beschikbaar. Omdat deze gebruikers de voordelen van een traploze versnellingsbak graag in hun compactere trekker geïntegreerd wilden zien, komt de constructeur nu met een AutoCommand-uitvoering. Daarnaast werd de bestaande T5 op een aantal punten aangepast. De traploze variant van de T5 krijgt zo bijvoorbeeld de cabine van de grotere T6. Begin oktober kregen we de gelegenheid om de voordelen van de T5 AutoCommand aan den lijve te ondervinden.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Een gekende basis

Deze nieuwe reeks is gebaseerd op de gekende T5-reeks en omvat vier modellen: de T5.110, T5.120, T5.130 en T5.140. Wij kozen voor de T5.130 met een nominaal vermogen van 120 pk. Als krachtbron kiest New Holland logischerwijze voor een NEF-blok van 4,5 liter met de HI-eSCR 2 technologie (AdBlue-inspuiting) en zonder partikelfilter om te voldoen aan de fase V emissienormen. Deze motor wordt gekenmerkt door een hoog koppel bij een laag toerental en een constant vermogen tussen 1.600 en 2.200 toeren/min. Het maximale oliedebiet van de CCLS-pomp bedraagt 110 liter/min om ook zwaardere werktuigen probleemloos te kunnen aandrijven. Deze tractoren zijn ofwel uitsluitend met mechanische ventielen uitgerust, ofwel met een combinatie van mechanische en elektrische ventielen. De wielbasis is iets langer dan deze van een standaard T5 met powershift-transmissie. Daardoor lijkt deze T5 AutoCommand eerder op een 'kleine' T6 dan op een T5. Voor de Maserati-fans is deze T5 AutoCommand ook beschikbaar in Blue Power uitvoering, met de typische blauwe kleur, zilveren velgen en chroomkleurige grille.

Traploze uitvoering

Omdat veehouders en kleinere akkerbouwers ook willen genieten van de modernste technologieën werd de bestaande T5 onder de loep genomen en kreeg deze reeks, net als de grotere modellen van het merk, een traploze versie. Deze premium tractoren worden veelal



De bediening van de transmissie is ongewijzigd ten opzichte van de bestaande T6 en T7.

ingezet om te spuiten, meststoffen te strooien, grond te bewerken of transportwerkzaamheden uit te voeren. Voor al deze toepassingen biedt een traploze transmissie net dat ietsje meer om efficiënter te kunnen werken. Deze AutoCommand-transmissie beschikt over twee groepen vooruit en één groep achteruit, goed voor een rijsnelheid van 20 m/uur tot 40 km/uur. Om het gebruiksgemak verder te verhogen biedt New Holland vier verschillende rijmodi aan. In de automatische modus stemt het systeem de motor en de transmissie op elkaar af



De T5 AutoCommand is compacter en ook iets goedkoper dan een T6 in dezelfde uitvoering.



Als krachtbron kiest New Holland logischerwijze voor een NEF-blok van 4,5 liter met de HI-eSCR 2 technologie.

om de gewenste snelheid te behouden. In de cruisemodus kan de bestuurder een ingestelde doelsnelheid bereiken via een druk op de knop, en deze snelheid aanhouden voor een laag brandstofverbruik en een hoge productiviteit. In de manuele modus stelt de bestuurder de vereiste motor- en rijsnelheid handmatig en onafhankelijk van elkaar in. De aftaksmodus tenslotte maakt het mogelijk om een constant motortoerental te behouden om werktuigen met een vast toerental aan te drijven.

Verhoogd comfort

Doordat de T5 AutoCommand meteen ook de cabine van de grotere T6 krijgt, is het comfortniveau beduidend hoger dan in de gewone T5. Deze ruime cabine biedt een uitstekend panoramisch zicht op het werk. Wie eerder al van de AutoCommand-uitvoering genoten heeft in een T6 of T7 zal zich onmiddellijk thuis voelen. De rechterarmleuning en de joystick zijn ongewijzigd. Naast de bediening voor de rijsnelheid op zich omvat de joystick ook de bedieningen voor de rijrichting en de achterlift. Alles in één handgreep dus. Om het werk te vergemakkelijken kan de bestuurder drie doelsnelheden instellen en wijzigen per stap van 10 m/uur. Eén enkele druk op een knop volstaat om van de ene naar de andere doelsnelheid over te schakelen. Voor nog meer comfort kan deze T5 in optie uitgerust worden met een geveerde vooras en een geveerde cabine.

Wendbaarheid als troef

Begin oktober trokken we met deze T5.130 AutoCommand het veld in. Het had de dagen voordien flink geregend en klassieke veldwerkzaamheden zoals ploegen, zaaien of rooien konden niet doorgaan omdat de grond te nat was. We zagen wel de mogelijkheid om natuurstroken te gaan klepelen en waren meteen onder de indruk van het comfort en het lage geluidsniveau in de cabine. Wie een 'klassieke' T5 gewoon is, zal de indruk hebben dat hij in een totaal andere trekker stapt. Tegelijk zal de bediening heel vertrouwd zijn voor diegenen die al met een T6 of T7 rijden. Naast comfort biedt deze T5 een extreme wendbaarheid. Alles leek erop ingericht om smalle stroken gras te klepelen en om te manoeuvreren tussen grachten en aanplantingen. We waren ook onder de indruk van de transmissie. Zelfs met de 1.000 toeren aftakas op nominaal toerental bleef de transmissie heel soepel schakelen tussen vooruit en achteruit en ervoeren we geen schokken: een groot pluspunt voor wie lange dagen doorbrengt in zijn tractor. Doordat deze T5 AutoCommand compacter en ook iets goedkoper is dan een T6 in dezelfde uitvoering zou het weleens een gesmaakte tractor kunnen worden om bepaalde werkzaamheden op een akkerbouw- of rundveebedrijf tot een goed einde te brengen, zoals bijvoorbeeld spuiten of hooibouwwerkzaamheden, met het voordeel van een compacte tractor en het comfort van een groter model. ●



Vanuit de ruime cabine is het zicht op de werktuigen optimaal.



Julien Goffin ... Service agricole & forestier

Julien Goffin en zijn broer David baten een melkveebedrijf met gedeeltelijke melkverwerking uit in Born, een deelgemeente van Amel ten zuiden van Malmédy. Terwijl David zich op het vee richt, is Julien begonnen met loonwerk voor land- en bosbouw. Cyntia Neissen, de vriendin van Julien, is met een 'Hofmolkerei' begonnen en verwerkt een gedeelte van de melk tot flessenmelk en yoghurt.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en Julien Goffin

Boerderij

David Goffin begon in 2006 met de boerderij. Het was een hoeve waar hij als jonge gast af en toe een handje ging toesteken. Toen de boer daar besloot te stoppen, nam hij het bedrijf over en werkte hij nog verder vanop die plaats. Ondertussen kwam ook zijn broer Julien mee in het bedrijf. In 2016 kochten zij een stuk grond op locatie om er de huidige stal annex loonbedrijf en hofmelkerij op te bouwen.

Einde 2018 was de nieuwe stal op de huidige locatie klaar. Op het moment van ons bezoek was men net bezig om een machineloods en een sleufsilo te bouwen. Deze twee projecten zouden dit najaar afgerond moeten zijn.

Met de Lely-robot worden de koeien 2,7 keer per dag gemolken. De veestapel bestaat uit Holstein-zwartbont en -roodbont en Zwitsers bruinvee, in een verhouding van 50/50. Volgens Julien is er bij Holstein te veel inteelt omdat er al zoveel mee gekweekt werd. Bij Zwitsers bruinvee is dat veel minder het geval. Naar eigen zeggen zetten ze hier in op grote, robuuste koeien en minder op liters. Op dit moment is de gemiddelde melkproductie circa 8.000 liter, een cijfer dat ze op 10 jaar op een stabiele wijze naar 9.000 willen krijgen.

Op het bedrijf staan 2 Lely-melkrobots. Deze zijn tweedehands gekocht, door Lely opnieuw in orde gezet en melken nu ongeveer 110 van de 130 melkkoeien. In totaal zitten er 240 stuks vee. In het rantsoen zitten haver, wikke, zonnebloemen, gehakselde erwten en wintertriticale.

Het bedrijf telt 90 ha blijvend grasland, 12 ha akkerbouwgewassen en 12 ha tijdelijk weiland. Op dit moment wordt er nog 200 ton maïs gekocht, maar de gebroeders Goffin willen dit op termijn ook zelf gaan telen. Verder verwerken ze 350 ton GPS (Ganzpflanzensilage) voor hun eigen bedrijf. De 1e en 2e snede gras gaan in de silo. Van de 3e en volgende snedes worden ronde balen gemaakt.

In de nieuwe stal wil men binnenkort de mestschuiver vervangen door een robot. Het stro moet wel heel kort zijn om deze manier van werken goed te laten verlopen. Op deze locatie kunnen ze 2.400 m³ drijfmest stockeren en op de oude locatie nog eens 600 m³.



Met de Lely-robot worden de koeien 2,7 keer per dag gemolken.

In de zomer wordt het rantsoen, dat bestaat uit een 1^e of 2^e snede gras, aangevuld met maïsmeel, luzerne en bierdraf. In de winter komen er GPS en maïs bij.

Omzeggens alle weiland sluit bij de boerderij aan. Het verste perceel ligt op 2 km. Van november tot maart komen de koeien niet buiten bij veel regen of sneeuw. Wel worden ze af en toe eens buitengelaten om de hoeven te onderhouden. De druk op de landbouwgrond is niet te hoog. Uitbreiden is dus mogelijk, want het aanbod landbouwgrond blijft op een natuurlijk niveau. Als er een oudere boer stopt, dan wordt de grond vlot doorgegeven.



Verder verwerken ze hier 350 ton GPS (Ganzpflanzensilage) voor hun eigen bedrijf.



'Die kleine Milchmanufaktur'

Cyntia, de vriendin van Julien, startte in 2018 met de 'hofmelkerij'. In tegenstelling tot het loonbedrijf, waar er bij voorkeur tweedehandsmachines gekocht worden, kozen Julien en zijn vriendin hier voor nieuwe machines. Dat is deels om met laatste stand van de technologie mee te zijn, maar was deels ook om een lening bij de bank te kunnen krijgen om de 'melkerij' op te starten. Om krediet te geven waren de banken geen voorstander van gebruikte machines. Om zich te informeren over de machines voor de melkverwerking gingen Julien en Cyntia naar de Anuga-voedingsbeurs in Keulen. Cyntia volgde de nodige cursussen melkverwerking, waardoor ze dit stukje boerderij dichter bij de mensen kan brengen.

Om de zaken duidelijk van mekaar te scheiden en alles vergunningstechnisch vlotter te laten verlopen, werd er gekozen om de melkerij in een container onder te brengen.

Het grootste deel van de melk gaat naar de coöperatieve Arla, een ander deel wordt naar de hofmelkerij gebracht en daar eerst gepasteuriseerd. Dit wil zeggen: gedurende 2 tot 3 seconden verhit tot 72°C. Op deze manier worden alle gevaarlijke kiemen gedood en kan de melk iets langer worden bewaard dan gewone rauwe melk. Gepasteuriseerde melk is 10 tot 15 dagen houdbaar, rauwe melk maximum 2 dagen. Dan wordt ze gehomogeniseerd. Dat betekent dat de vette bestanddelen van melk (melkvet)



Julien en Cyntia kozen voor nieuwe machines voor de melkerij.

en de waterige bestanddelen tot een emulsie worden gemengd. Dit gebeurt door de melk onder hoge temperatuur en druk door een zeef met zeer kleine gaatjes te persen zodat kleinere vetbolletjes ontstaan. Hoe kleiner de vetbolletjes, hoe langer het duurt tot de room uiteindelijk toch weer boven komt drijven. Het homogeniseren wordt gecombineerd met de temperatuurbehandeling die de melk ondergaat. Daarna ondergaat de melk een aantal bewerkingen in functie van het product dat men er achteraf wil uit maken.

Melk verwerken is een leerproces

Ten huize Goffin wordt er melk op flessen, chocomelk en natuur- en vruchtenyoghurt gemaakt.

Aan de gepasteuriseerde en gehomogeniseerde volle melk worden gezonde bacteriën toegevoegd om het 'verzuringproces' op te starten. Zo ontstaat na enkel uren de natuuryoghurt die dan in kleine bekertjes verpakt wordt. De machine die de potjes met yoghurt vult, kan tot 1.500 bekertjes per uur vullen ... als alles afgesteld geraakt zoals de theorie het voorschrijft. Dat laatste is nog wat zoeken, want het blijft nu eenmaal techniek.



Cyntia, hier bij de afvulmachine voor yoghurt, volgde de nodige cursussen melkverwerking. Ze verkoopt haar producten via lokale winkels, beenhouwers en bakkers.



Loonbedrijf Julien Goffin in een notendop

'Service Agricole & Forestier Julien Goffin' voorstellen is niet in twee woorden gebeurd. Julien doet niet het 'standaard' loonwerk, maar speelt in op wat de boeren en de openbare besturen in zijn streek nodig hebben: maaien en harken met 9 meter, ronde balen persen en wikkelen, gras oprapen, vierkante balen persen, grasland inzaaien, bodembewerking, onderhoud van heggen en graskanten, onderhoud van veldwegen, kleine bosbouwwerken, klein grondverzet en het omzetten en uitbrengen van compost en drijfmest.

Investeren in functie van de vraag en het aantal draaiuren

Julien verkiest om jonge tweedehandse machines te kopen. Dat maakt het makkelijker om in een nieuwe activiteit te stappen zonder zich zwaar in de schulden te moeten steken. Daardoor kan er rustig opgestart worden en heeft hij ook minder stress bij het werk. Hij hoeft zich niet onder druk gezet te voelen omdat hij zijn machines moet afschrijven en dat maakt dat hij ook een prijs kan aanrekenen waar hij iets aan overhoudt. De werken die hij doet, zijn ook grotendeels werken die hij alleen kan uitvoeren. Daardoor kan hij zijn eigen kwaliteitsstempel op het werk drukken en draait hij met zijn trekkers veel uren. Tussendoor rijdt hij ook in onderaanneming voor anderen.

Julien: 'Met de compostomzetter kom ik bij een 50-tal bedrijven waar ik de mest ga omzetten. Meestal zijn dat landbouwbedrijven. De ene boer ziet bij de andere wat het nut en resultaat is van mest of compost omzetten, en dat wordt doorverteld. Zo groeit deze activiteit van jaar tot jaar. Het is ook werk dat je goed kunt plannen: het komt niet op een dag aan. Met de Menart SP50 reken ik af per uur. 160 euro per uur. Per bedrijf heb ik ongeveer 1 uur nodig. Rijk word je er niet van, maar het is best leefbaar en doordat ik zelf aan het stuur zit, heb ik het werk (en de planning) zelf in handen én onderhoud ik een goed persoonlijk contact met mijn klanten. Ondertussen praat ik met hen en blijf ik op de hoogte van wat ze nog nodig hebben en van wat er reilt en zeilt in de regio.'

TP: 'Geef daar nog eens een voorbeeld van?'

Julien: 'Ik stoorde mij al langer aan het feit dat we onze veld- en boswegen zo laten verkommen. Een weg herstellen met een graafmachine, dat deed ik al eerder. Maar er moesten andere mogelijkheden zijn. En ik merkte dat openbare besturen, boseigenaars en boeren met dezelfde vraag zaten. Zo kwam ik in contact met een Oostenrijkse constructeur die een machine had gebouwd om veldwegen te saneren. Ik heb zo een machine gekocht. Deze RG 2.5 stratenreparatiemachine maakt de bovenlaag los en verdeelt het materiaal weer over de volledige breedte. De weg wordt terug waterdoorlatend en de putten en oneffenheden die erin zitten, worden weggenomen. De fabrikant



'Ik verkiest werk dat ik goed kan plannen en dat ik bij voorkeur alleen kan uitvoeren.' had er destijds twee die hij zelf gebruikte of verhuurde, en ik heb de derde. Met deze machine voer ik voornamelijk werk uit bij boseigenaars en gemeentes en we rekenen af per lopende meter. Het tarief hangt natuurlijk af van de staat van de weg en het aantal keren dat ik erover moet rijden. Eens de weg terug in goede staat is, volstaat een onderhoudsbehandeling die niet zo lang hoeft te duren en minder kost.'

'Aansluitend bij dit soort jobs werk ik al enkele jaren met een stenenfrees. Deze FAE-machine van 2,20 meter freest tot 30 cm diep en is een recente aankoop. De fabrikant heeft een nulserie van 5 machines ontwikkeld die hij op verschillende locaties heeft uitgezet. Ik kon de mijne tegen een billijke prijs kopen en moet zeggen dat deze machine tot mijn grote tevredenheid (en die van mijn klanten) werkt. De machine maakt bovendien weinig slijtage. Ik ben vorige week nog gaan frezen op de luchthaven van Luxemburg als onderaannemer.'

Bij Julien Goffin zit de verhouding landbouw/niet-landbouw op ongeveer 30/70%. Het zijn vooral kleine werkjes die ervoor zorgen dat hij heel het jaar door bezig is.

Vorig jaar besloot hij om een cultivator te kopen om voornamelijk weiland te zaaien. Hij investeerde in een Güttler-zaai-combinatie met 3 elementen, een opbouw die op zijn verzoek werd geconstrueerd. Met deze machine met een werkbreedte van 7,8 meter heeft hij dit voorjaar 1.100 hectare ingezaaid.

Julien gaat bij de boeren in de streek ook mest mengen. De mixer kan kort knikken waardoor hij heel interessant is voor kleine kelders.

Julien: 'Ik verkiest klanten met een bedrijf met 'normale' dimensies. Liever 15 van die soort dan 5 heel grote. Deze kleinere bedrijven hebben niet voldoende werk om in zulke speciale machines te investeren en bovendien rijden ze met kleinere trekkers. Zij investeren eerder in hun stal en hun veestapel en laten het werk over aan de loonwerker. Wij zitten hier in een typische grasstreek waardoor de mechanisatie op zich al beperkter is.'



Het klavertjevier van New Holland voor meer gewas in een baal

New Holland stelde recent een nieuwe grootpakkenpers voor. De BigBaler High Density is de nieuwe hogedrukpers waarin alle techniek verenigd zit om een hogere persdichtheid te kunnen realiseren. De fabrikant is waar nodig de samenwerking met andere specialisten aangegaan, onder meer met Walterscheid voor de transmissie.

Tekst: Peter Menten | Foto's: New Holland

'Om balen met een hogere dichtheid op een comfortabele manier te kunnen maken, koos New Holland voor 4 kernelementen: een slimme aandrijflijn, een combinatie van twee knopertechnieken, een intelligent onderstel en een aangepaste sturing van de trekker.'

De **aandrijflijn** bestaat uit een opstarttechnologie van de powershift-bak met twee versnellingen die het vliegwiel en de perswagen op een soepele manier op gang brengt. Als de aftakas van de tractor 850 toeren draait, schakelt de balenpers in en schakelt deze automatisch van de eerste naar de tweede versnelling, om te versnellen tot de maximale vliegwielnelheid van 1.450 toeren. Door deze soft start wordt de koppeling van de aftakas in de trekker en aan het vliegwiel van de pers met een veel kleiner koppel belast en ondervindt deze aanzienlijk minder slijtage. Het grotere vliegwiel van 364 kg, met een diameter van 110 cm, is aanzienlijk zwaarder dan dit van het BigBaler Plus model en genereert 2,3 keer meer energie. Als rem gebruikt de constructeur een meervoudige platenkoppeling met interne koeling. Deze zit geïntegreerd in de tandwielkast, vertraagt de perswagen en brengt deze tot stilstand als hij de optimale startpositie bereikt. De perswagen moet dus nooit meer van achteraan in het perskanaal teruggehaald worden bij het opstarten van de pers. Deze rem heeft ook de functie van een noodrem, die de perswagen binnen acht seconden tot stilstand kan brengen.

New Holland, dat zich steeds beroepen heeft op het dubbele knoopsysteem, kiest nu voor een combinatie van een Deering- (dubbele knoop) en een Cormick-knoop (enkele knoop). Het noemt



De aandrijflijn brengt het vliegwiel en de perswagen op een soepele manier op gang.

zijn **nieuwe knoopsysteem** de 'Loop Master'. De knoop zou 26% sterker zijn dan een traditionele knoop met hetzelfde touw. Volgens New Holland geeft dat 60 cm minder touwverbruik per baal. Verder blijven er geen koordresten meer achter op het veld of tussen de knopers en is het zodoende niet meer nodig om de knopers uit te blazen of te bevrijden van koordrestjes.

New Holland koos voor een **hydraulisch geveerde tandem** waarbij het eerste en tweede wiel (per kant) hydraulisch met elkaar verbonden zijn. Als het voorste wiel door de ondergrond omhooggedrukt wordt, dan zal de hydrauliek het tweede wiel naar beneden drukken zodat beide wielen steeds met gelijke druk op de ondergrond dragen. Vanuit de trekker kan men de hele pers hydraulisch laten zakken of omhooggaan ten opzichte van de assen. De achterste wielen hebben een stuuruitslag van 15° en laten banden tot 26 duim toe.



New Holland kiest voor een combinatie van een Cormick (enkele) en een Deering (dubbele knoop).



Wie de pers koppelt aan een T7 kan daar de **balenpersmodus** oproepen. Deze zorgt ervoor dat de trekker en de grootpakkenpers beter samenwerken voor reductie van de knikbewegingen van de cabine en een kleinere variatie van het motortoerental. De T7 herkent als er een balenpers is aangekoppeld en activeert de balenpersmodus. Deze past de stugheid van de voorasvering aan overeenkomstig de

persdichtheid in de pers. Dit geeft tot 15% minder cabinebewegingen. De balenpersmodus beïnvloedt ook het motortoerental en verlaagt de toerentalvariatie tijdens de balenperscyclus met 26 procent, wat leidt tot een stabielere aftakstoerental. Dit verhoogt de capaciteit en geeft volgens New Holland een verlaging van het brandstofverbruik met twaalf procent tijdens de balenperscyclus. ●



Smart farming!

Ladies' day

op donderdag 5 december 2019

facebook.com/Agribex @agribexbrussels

BRUSSELS EXPO - TICKETING: WWW.AGRIBEX.BE



PALM

Organisatie



3 (PRODAY) > 8 DEC 2019



Lemken heeft nu ook zijn zelfrijder

Er is jaren sprake van geweest dat Lemken met een zelfrijder zou komen. Na jaren van intensief testen en door gebruik te maken van de ervaring die het bedrijf heeft opgebouwd in de wereld van de gewasbescherming, kan het resultaat nu aan de buitenwereld bekendgemaakt worden onder de benaming 'Nova 14'.

Tekst: Peter Menten | Foto: Lemken

Het strategische samenwerkingsverband dat in 2017 met chassisfabrikant Bräutigam is aangegaan, betekende het startschot voor de ontwikkeling van de zelfrijdende veldspuit van Lemken. De Duitse constructeur Bräutigam is onder meer bekend van zijn zelfrijdende chassis, de Hydrotrac, dat door verschillende machineconstructeurs werd ingekocht als basis voor hun opbouw.

Twee jaar later, in opdracht van Lemken en onder de naam Nova, staat er een machine met een ruime cabine, veelzijdig verstelbaar chassis en een nieuwe, automatische spuitboomgeleiding. De zelfrijdende veldspuit met een tankvolume van 4.800 tot 7.200 liter en werkbreedtes van 24 tot 39 meter moet het neusje van de zalm worden op gebied van comfort en efficiëntie.

De cabine met ultralaag geluidsniveau helpt de concentratie versterken. Naar wens is de Nova ook verkrijgbaar met een drietraps-luchtfiltersysteem van categorie 4. In de cabine is er continu overdruk die voorkomt dat spuitgeuren en -dampen kunnen binnendringen. Een automatische airco, bluetoothradio en tal van opbergvakken moeten voor comfort zorgen tijdens het werk. Vanuit de luchtgeveerde stoel heeft de bestuurder een ruim overzicht over het veld, de machine en de bediening. Alle bedieningselementen zijn ergonomisch ondergebracht in de armleuning. De joystick met tal van vrij te programmeren functietoetsen kan worden aangepast aan de vraag van de chauffeur.

De aansturing van de spuittechniek gebeurt via de beproefde Lemken MegaSpray computer zoals op de CCI 800 of de CCI 1200 terminal. Die omvat de sectieschakeling en regeling van de uit te brengen hoeveelheid, een gps-spoorgeleidingssysteem en het taakmanagement. Agrirouter, het platform voor gegevensuitwisseling van meerdere fabrikanten waar ook Lemken toe behoort, neemt de communicatie met het Farm Management Systeem voor zijn rekening.

Verstelbare assen

In het chassis van de Nova zorgen de telescopische assen voor verstelbare spoorbreedtes van 1,8 tot 2,3 meter. In optie is een hydraulische verstelling van de spoorbreedtes verkrijgbaar. Er kunnen banden van 300 tot 650 millimeter breedte worden gemonteerd. Door de vierwielbesturing volgt de achteras in het spoor van de vooras. Voor gewassen die bijzonder hoog groeien, kan het chassis hydraulisch verhoogd worden van 1,2 tot 1,6 meter. Een onafhankelijke wielophanging met hydropneumatische



vering zorgt voor rijcomfort en houdt bovendien de spuitboom in balans bij oneffenheden van de bodem.

Aluminium spuitboom

De aluminium spuitboom is robuust en licht. Voor een optimale positie van de spuitboom en de vereiste afstand tot het te behandelen oppervlak zorgt de Adaptive Balancing Control (ABC) van Lemken met automatische, proactieve geleiding. Tot vijf sensoren zorgen ervoor dat de afzonderlijke spuitboomdelen direct op veranderingen in het gewas of het terrein kunnen worden aangepast. Een continue circulatieleiding met individuele spuitdopschakeling in de spuitboom zorgt voor een precies uitbrengen van de gewenste spuihoeveelheid en minimale resthoeveelheden.

Tanks

De productvuller met een inhoud van 55 liter is voorzien van randbevochtiging zonder nevelwerking en is voorbereid op een Closed Transfer System (CTS). Zo kan de gebruiker gewasbeschermingsmiddelen vullen zonder er zelf mee in contact te komen. De productvuller kan voor een goede ergonomie in de hoogte worden versteld. Via een kleurendisplay erboven kan het vloeistofsysteem eenvoudig worden bediend. De tank van polyethyleen is uitgevoerd met een glad binnenoppervlak en afgewerkte buitenkant. De schoonwatertank heeft een inhoud van 660 liter. Een elektrisch aangestuurd injector-roerwerk met niveau-afhankelijke schakeling zorgt voor een homogene vermenging in de tank. De hoofdtank is zo gevormd dat ze volledig kan worden leeggezogen. Dit vermijdt eventuele vloeistoffresten.

De Nova van Lemken is vanaf midden volgend jaar verkrijgbaar. ●

'Digitalisering schept reuzenkansen – en ontgoocht ook. We hadden een gesprek met Michael Horsch, van de gelijknamige firma, en John Deere voorzitter Markwart von Pentz over wat werkt en waar het in de praktijk nog hapert.'

Michael Horsch en Markwart von Pentz over digitale landbouw: 'Er is duidelijk meer mogelijk.'

Machinebouwer Michael Horsch kijkt kritisch naar de hype rond de digitalisering. Ze komt de landbouw lang niet overal ten goede en vertaalt zich zelden in een hogere opbrengst. Markwart von Pentz van John Deere geeft toe dat het allemaal trager loopt dan men verwacht had, maar ziet de kansen ... als er kan worden samengewerkt. Voor ons was dat de aanleiding om met beide heren over de kansen en risico's van de digitalisering te discussiëren.

Tekst: Guido Höner, Ludger Schulze Pals en Peter Menten
Foto's: Guido Höner, Horsch en John Deere

'Ze kwamen tot de verrassende vaststelling dat de digitalisering van de landbouw in de toekomst kan helpen om het vertrouwen bij de burger terug te winnen.'

'Veel van wat destijds de hemel werd ingeprezen, vertaalt zich niet in netto-opbrengsten per hectare.'

Michael Horsch

TractorPower: 'Michael Horsch, hoe ervaart u de discussie over digitale landbouw die nu al jaren aan de gang is?'

Michael Horsch: 'Ik vind de hype volledig overtrokken. Niemand weet precies wat 'digitalisering' nu juist inhoudt – ik ook niet. Desondanks praat iedereen erover. Niet-volledig gedigitaliseerde landbouwers moeten zich op dit moment bijna landbouwer tweede klasse voelen: wie niet mee is met de hype, wordt als niet mee aangezien.'

TP: 'Wat is voor jullie dan digitale landbouw?'

Horsch: 'In ieder geval is het veel meer dan AutoTrac of automatische deelbreedteschakeling (section control). Eigenlijk gaat het over het verzamelen van gegevens en het verwerken ervan. Daar zijn we bijlange nog niet waar we willen zijn. Veel van wat op dit moment de hemel wordt ingeprezen, werkt niet of niet juist. Dat ziet men ook aan de basis, bij de boeren. Met onze eigen landbouwbedrijven zitten we in twee boerenfederaties en stellen we vast dat de digitale oplossingen geen zuivere winst creëren. Dan moet ik mij toch de vraag stellen: waar zijn we mee bezig?'

von Pentz: 'Het klopt dat er bij de digitalisering nog geweldig veel hapert op vlak van agronomische optimalisatie. We hebben nog te veel eilandoplossingen en te veel datakerkhoven. En het lukt ons nog niet om uit gegevens consistent informatie te winnen en op basis van deze info dan gefundeerde beslissingen te nemen. Ik ben er voorstander van om stapsgewijs te werken. In de **eerste fase** gaat het om de optimalisatie van de machine. Daarom zijn wij destijds met de automatische sturing AutoTrac gestart. Die heeft 8 tot 12% meer efficiëntie opgeleverd. Bij de optimalisatie van de machine horen ook het gebruik en het verbinden van sensoren, bijvoorbeeld bij een maaidorser, wat de capaciteit tot 20% kan verhogen. In een **tweede fase** komt de optimalisatie van het werk zelf. Daarin wordt de boer ondersteund om de kwaliteit van het veldwerk



Toch waren ze het op verschillende vlakken eens:
Michael Horsch (links) en Markwart von Pentz.

Curriculum Vitae

Michael Horsch

Is landbouwer en startte in 1984 samen met Walter Horsch de *Horsch Maschinen GmbH*. Vandaag leidt hij het bedrijf samen met zijn vrouw Cornelia en zijn broer Philipp. De zetel van het bedrijf ligt zoals voorheen bij het landbouwbedrijf van de familie 'Gut Sitzenhof'. Over heel de wereld stelt Horsch meer dan 1.700 medewerkers tewerk.

Markwart von Pentz

Is landbouwerszoon, heeft bedrijfseconomie gestudeerd en begon in 1990 zijn carrière in de Europese centrale van John Deere. Na meerdere posities met toenemende verantwoordelijkheid is hij sinds 2007 president van de afdeling 'landbouw en groene zones' wereldwijd. John Deere stelt internationaal meer dan 74.000 mensen tewerk.

te verbeteren. De machines worden zo gestuurd dat bijvoorbeeld meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen, zaaigoed enzovoort in de juiste hoeveelheid, op de juiste plaats en op het juiste tijdstip worden uitgebracht. Pas dan komt de **derde fase**: de agronomische optimalisatie. Hier worden gewas- en bodemparameters met behulp van speciale sensoren gemeten en geregistreerd. Daarop gebaseerd worden dan automatisch de noodzakelijke giften en behandelingen toegepast. Het geheel is een puzzel die nog lang niet klaar is. Op vlak van de machines en het werk zelf (dus de eerste en tweede fase) is de puzzel grotendeels klaar. Nu komt het erop aan om al deze informatie in de bedrijfsvoering te implementeren. Dat is de grootste uitdaging'.

TP: 'Wat is de volgende stap?'

Horsch: 'De machines krijgen nog meer sensoren, bijvoorbeeld om de werkdiepte of de vochtigheid van het zaaibed te meten. Daar werken alle constructeurs aan. Het eindstadium van de ontwikkeling is dan de autonome machine, de machine zonder chauffeur dus.'

von Pentz: 'Tot daar is het nog een lange weg. De tractor kan wel al alleen over het veld rijden. Maar hij moet kunnen zaaien, maaien, ploegen. Deze jobs automatiseren vormt een heel andere uitdaging. De belangrijkste

handelingen worden immers uitgevoerd door de werktuigen en niet door de tractor alleen! Het autonome rijden langs de weg kunnen we van de automobiellindustrie kopiëren. Maar op het veld moeten wij het doen. Het begint met het werk waarbij er eenvoudig iets verdeeld wordt, bijvoorbeeld bij het meststofstrooien of in gewasbescherming.'

Horsch: 'Ik geloof sterk in het volgende: men moet het onmogelijke durven denken. Want als we onze gedachten laten gaan bij het ontwikkelen, krijgen we vaak te horen: je bent gek. En die ruimte moeten we onze ontwikkelaars geven: ruimte voor gekke ideeën. Want vaak is daar iets bij wat vroeg of laat succes gaat krijgen.'

von Pentz: 'Wij geloven dat de automatisering (trekker zonder bestuurder) komt, maar stapsgewijs. Belangrijker is vervolgens de automatisering die het werken ondersteunt en makkelijker maakt. Daardoor kan men langer en ontspannener werken of minder opgeleide medewerkers inzetten. De medewerkers hebben in de toekomst minder de taak om te rijden, maar meer om eenvoudige storingen op te lossen. Het instellen van de spuitmachine of het werkresultaat opvolgen, dat neemt de machine zelf over. Zij onderscheidt en beslist dan ook bijvoorbeeld of de verkruiemeling voldoende fijn is of dat de kopakker misschien een tweede keer moet worden bewerkt.'

TP: 'Wanneer zijn dergelijke oplossingen rijp voor productie?'

von Pentz: 'We hebben alles om autonoom te kunnen rijden. Alleen: de veiligheidssensoren zijn op dit moment nog veel te duur. Daar hebben we de hulp nodig van de automobiellindustrie om de kosten van zowat 400.000 euro naar bijvoorbeeld een aanvaardbare 30.000 euro terug te brengen. De eenvoudigere taken zullen als eerste zonder chauffeur in de praktijk lopen, bijvoorbeeld het spuiten. Die middelen zijn ingegeven en zijn een vaststaand gegeven, het gaat eigenlijk om het in- en uitschakelen. Het werkelijk complexere werk, waarbij er veel variabelen zijn, zal nog langer een chauffeur nodig hebben. Niet met een sturende, maar vooral een toezieende functie. Het zuiver autonoom rijden komt zelfs overmorgen nog niet, daar zijn velen iets te euforisch.'

TP: 'Meneer Horsch, zijn jullie op de digitale snelweg al doodlopende straatjes ingeslagen?'

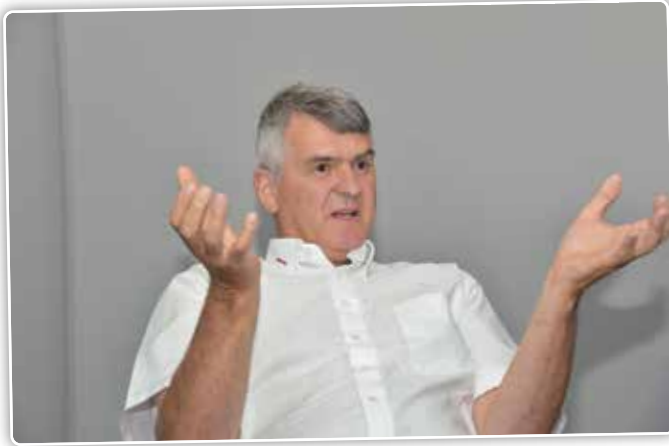
Horsch: 'Nog nooit (lacht). En wij waren daar niet alleen.'

von Pentz: 'Daar heeft u gelijk in.'

TP: 'Zijn daar voorbeelden van?'

Horsch: 'Wij proberen sinds 35 jaar de zaaidiepte automatisch te sturen, zonder veel succes. Het wordt direct gecompliceerd als men de realiteit op het veld mee in't oog moet houden. En vaak waren het ook banale dingen waar we op vastliepen: wij wilden onze ontwikkelaars in het veld sturen met een iPad, om hun werk te documenteren. Waarop is het nu stilgevallen? Op de vaststelling: waar leg je dat ding nu neer als je aan het werk bent? Want dan heb je je twee handen nodig om bijvoorbeeld een tand aan een cultivator te vervangen.'

von Pentz: 'Veel eerdere telemetrieoplossingen (om een trekker/machine vanop afstand te kunnen volgen) zijn ook door gebrekkige ondersteuning in 't water gevallen. Zowel bij ons als bij onze partners. En voor een deel stond de technologie gewoon nog niet ver genoeg. Daardoor mag men zich echter niet laten ontmoedigen. Als we in 2001 het automatische



Michael Horsch vindt dat digitale oplossingen vooral eenvoudig moeten zijn.



Markwart von Pentz waarschuwt voor eilandoplossingen bij de digitalisering.

stuursysteem AutoTrac hebben ingevoerd, dachten velen dat het tovenarij was. We hebben toen tegen de dealers gezegd: AutoTrac kunnen jullie niet verkopen zoals pk's en koppel. Daarvoor moeten jullie gespecialiseerde mensen hebben, die daar hun weg in kennen en de voordelen aan de klant overbrengen. Heel weinig dealers hebben zich daaraan gehouden. Daardoor was de start moeilijk.'

TP: 'Heeft de industrie zelf geen overdreven verwachtingen aan het nut van de digitalisering gesteld? En heeft dat de mensen niet ontgoocheld?'

von Pentz: 'Vermoedelijk wel. Niet alles is verlopen zoals we het gedacht hadden, tenminste niet zo snel. Ik ben er wel van overtuigd dat we vooruitgang boeken. De digitalisering is een grote puzzel met 100 stukjes. En wij hebben niet de moed om te zeggen dat die pakweg tot 35 delen compleet is. Maar op het einde zal alles als een puzzel in elkaar vallen.'

TP: 'Waar moeten we nu beginnen om de digitalisering zinvol op het spoor te krijgen?'

von Pentz: 'We moeten kansen en risico's verstandig inschatten. Ik vind het verkeerd om steeds de risico's van mogelijk datamisbruik op de voorgrond te zetten. In andere landen denkt men op dit vlak veel vooruitstrevender dan in Duitsland of Europa. Daar zet men de voordelen centraal en verzekert zich wat mogelijk misbruik betreft, met een contract tegenover de aanbieder.'

TP: 'Overdrijven we in Europa met de bescherming van de gegevens?'

Horsch: 'Naar mijn gevoel zijn we in Duitsland voorzichtiger in het toevertrouwen van onze data aan een trekkerfabrikant dan bij onze burens. Dat gaat dan voor een deel ten koste van het nut voor de klant en de flexibiliteit.'

von Pentz: 'Het komt erop aan hoe we de klanten aanspreken. In principe zijn er drie mogelijke manieren om de klant mee te integreren in het geheel. De eerste manier werkt met het lock-in principe. Daarbij hebben de boeren nauwelijks de mogelijkheid om uit het systeem te stappen, eens ze ingetekend hebben. Het tweede is de opt-out. Hier moet de gebruiker het actief aangeven als hij iets niet wenst. En het derde principe is de opt-in. Hier koopt de gebruiker een tractor en neemt hij aan de digitale landbouw in zoverre deel, als hij zelf onder bijvoorbeeld

50 opties een kruisje heeft gezet. Voor deze laatste weg heeft John Deere als aanbieder gekozen. Dat vind ik eerlijk en open tegenover de klanten.'

TP: 'Ziet u dat ook zo, meneer Horsch?'

Horsch: 'Ja. Iedereen die probeert een klant in een gesloten systeem te persen, zal op zijn bek gaan. Daar trappen de klanten niet in.'

von Pentz: 'Wij hebben deze grondprincipes voor onze klanten vastgelegd en we gaan ons daaraan houden. Wij hebben steeds toegang tot hun gegevens. Wij verwerken hun gegevens ook niet zonder hun toestemming. Wij zullen hun gegevens ook niet verkopen, noch delen zonder hun toestemming. Ze hebben het recht om ze op ieder moment te veranderen. Wij beschermen hun gegevens en houden ze veilig. Het is onze grootste pr-uitdaging om deze principes bij de klant bekend te maken en daar te verankeren.'

TP: 'Heeft de industrie niet veel te lang van een gesloten systeem gedroomd waarin een bedrijf alleen de spelregels bepaalt?'

von Pentz: 'Aan het begin wellicht wel. Toen waren we met dat thema nog de enigen in de wereld. Wij hebben snel geleerd. Ook de boeren in de Verenigde Staten willen geen afhankelijkheid omdat ze dan geen vrije ondernemers meer zijn. De open architectuur van de systemen is in de VS even belangrijk als hier.'

TP: 'Hebt u dat als grote speler ook begrepen, meneer Horsch?'

Horsch: 'Ik denk het wel. En toch blijven er nog verschillen. Als een John Deere trekker met een John Deere maïszaaimachine is uitgerust, dan kan die machine meer dan achter een andere trekker.'

von Pentz: 'Dat vinden wij toch heel wettelijk. Waarom zou een full-line John Deere combinatie niet 10 tot 20% beter mogen zijn dan andere combinaties? Als we ons daar niet zouden mee bezighouden, zouden we geen goeie ondernemer zijn. Het punt is eerder om van deze positie geen misbruik te maken en de klant vast te zetten. Want een boer kan te allen tijde zijn gegevens meenemen en naar een andere aanbieder overstappen.'

TP: 'Waarom zou een boer ook maar enigszins op het platform MyJohnDeere aansluiten?'

von Pentz: 'Eerst kan hij daar de totale machine-optimalisatie gebruiken. Of de taakoptimalisatie, als ik bijvoorbeeld het maïszaad preciezer kan

afleggen. En in de verdere ontwikkeling kan hij hier de data aan mekaar koppelen en zijn bedrijf agronomisch verbeteren.'

TP: 'Waarom is daarvoor een platform van een trekkerconstructeur nodig? Die taak kunnen neutrale aanbieders toch voor hun rekening nemen?'

Horsch: 'Ik zie beide. De grote bedrijven zoals bijvoorbeeld John Deere moeten zich hier inzetten en daarbij aansluitende diensten aanbieden. Anders gaan zij opzijgezet worden. En er zijn taken die landbouwers in de toekomst aan een dienstenfirma zullen overdragen, zoals bijvoorbeeld taakkaarten voor meststoffen op basis van satellietgegevens. Daar zie ik nieuwe verdienmodellen en aanbiedingen ontstaan.'

TP: 'Wat is op dit moment het grootste structurele probleem?'

von Pentz: 'Wij hebben als constructeur nog niet begrepen dat wij slagkrachtiger worden als de industrie haar clouds met elkaar verbindt. Pas wanneer dit inzicht gemeengoed is geworden, zal de doorbraak lukken. Sommigen in de landbouwtechniek zijn open, anderen blijven liever in hun eigen wereld.'

TP: 'Is John Deere dan open?'

von Pentz: 'Ja. Wij hebben uit het verleden geleerd. Natuurlijk is het mooi als de klant besluit om zijn gegevens bij ons te hebben. Maar er zijn daarnaast ook nog de routing-concepten. De gegevens komen dan niet op onze server, maar wij geven ze in opdracht van de boer aan een andere aanbieder door. Bovendien zou ik er blij van worden als er ook constructeurs-apps op ons platform zouden opduiken, bijvoorbeeld van Horsch, Lemken, of wie dan ook.'

TP: 'Dat moet u toch als muziek in de oren klinken, meneer Horsch?'

Horsch: 'In principe wel, maar met een onwel gevoel in de onderbuik. Op al onze grote maïszaaimachines bieden wij telemetrie aan. En dan sturen we alle gegevens met variatiecoëfficiënten en andere machine-informatie naar de John Deere Cloud. Deze gegevens geven toelichting bij hoe de machine in het veld werkt: hoe precies ze is, welke onderdelen defect zijn enzovoort. Wat houdt John Deere tegen om even een blik op deze gegevens te werpen?'

von Pentz: 'Die bezorgdheid kan ik verstaan. Wij zouden daarmee echter onze eigen ruiten inslaan en onze geloofwaardigheid ondermijnen. Ik blijf erbij: als wij er niet in slagen om onze data-cloud te koppelen, dan blijven we met eilandoplossingen aanmodderen. De landbouwer zal tot slot voor dát systeem kiezen dat het meest open staat.'

Horsch: 'Klopt, maar dan moet ook John Deere als een neutrale aanbieder handelen.'

TP: 'Is er daarvoor voldoende vertrouwen?'

von Pentz: 'Heel beperkt. Eigenlijk moeten we de 10 meest toonaangevende constructeurs van werktuigen uitnodigen en erover discussiëren dat wij ons beter kunnen samenzetten. Zou u komen, meneer Horsch?'

Horsch: 'Als de spelregels met een overeenkomst zuiver geregeld worden: graag!'

TP: 'Wie zal binnen 5 jaar op kop lopen?'

Horsch: 'Degene die het best functionerende en meest open platform én het vertrouwen van de klant heeft.'

'Wie de landbouwers digitale eilandoplossingen aanbiedt, zal op lange termijn zichzelf buiten de markt zetten.'

Markwart von Pentz

TP: 'Hoe groot is het risico dat de handel in landbouwproducten in de toekomst zo een platform aanbiedt?'

von Pentz: 'Eerder gering. Naar zaaigoed, meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen gaat zowat 40 tot 60% van de kosten in akkerbouw. Als nu uitgerekend de handel in meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen software voor teeltmanagement gaat aanbieden, dan stelt zich onmiddellijk de vraag of deze onafhankelijk kan zijn dan wel gestuurd wordt door de verkoop van zaaigoed, meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen. De landbouwdealer is wat dat betreft neutraler. Hij verkoopt geen meststoffen en het aandeel mechanisatie in de kost per hectare is kleiner dan dat van de handelaars in zaaigoed, meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen.'

TP: 'Wat heeft de digitalisering nodig om zich door te zetten?'

Horsch: 'Ik kijk altijd naar mezelf met zoiets. Veel ontwikkelingen, zoals mijn smartphone, wil ik niet missen. Waarom wil ik iets hebben? Omdat dat het leven eenvoudiger maakt. Als we machines met digitale





oplossingen uitrusten, moet het voor de boer duidelijk zijn wat hij eraan heeft en het moet eenvoudig zijn. Als het ergerlijk wordt, als hij iemand moet bellen of als hij iets gecompliceerds moet instellen, dan stelt hij zich de vraag: is dat allemaal nodig?

von Pentz: "Uiteindelijk zijn het deze 3 drivers: eenvoud, duurzaamheid en rendabiliteit. De uitdaging is om de dingen eenvoudig bruikbaar te maken, of zoals ze in de VS zeggen: 'grandfather ready'.

TP: 'Dat zijn nobele doelen. Maar ondertussen blijft het hier nog altijd moeilijk om 2 ISOBUS-machines met elkaar te verbinden.'

von Pentz: 'Ook ISOBUS is een reis. De standaard is van in het begin onvoldoende gedefinieerd geworden, wat tot interpretatiegaten heeft geleid. En ook daartoe dat zelfs Plug and Play niet zo gefunctioneerd heeft zoals wij ons dat voorgesteld hadden. De uitwisseling van data moet eenvoudig en naadloos verlopen, eender bij welke werktuigcombinatie. Alleen zo zullen de landbouwers en loonwerkers openstaan voor de digitale landbouw.'

TP: 'Is de sector zo ongeduldig? Het moet direct functioneren en goedkoop zijn? Of hebben de fabrikanten de verwachtingen te hoog gesteld?'

von Pentz: 'Dat geldt zeker voor alles wat de agronomische optimalisatie betreft. Het is ons als sector niet gelukt om duidelijk te maken dat het een pionierstocht is waar er winst en verlies kan zijn. Toen de gps opkwam, was het eerste product de felgekleurde opbrengstkaarten – waarmee uiteindelijk niemand iets kon aanvangen. De boer wil een direct zichtbaar effect hebben.'

Horsch: 'De opbrengstkaart is een perfect voorbeeld. Eerst was iedereen enthousiast en dan kwam naar boven dat je er eigenlijk niks mee kunt aanvangen. In de akkerbouw is er maar één keer per jaar een oogst. De volgende kans is pas het volgende jaar, of jaren later bij wisselteelten. En dan weet men vaak niet wat het beslissende effect had.'

TP: 'Waar en hoe kan de digitalisering de ecologische voetafdruk van de akkerbouw verbeteren?'

Horsch: 'Digitalisering maakt ook transparantie mogelijk. Landbouwers die met elkaar verbonden zijn, kunnen direct informatie geven over hoeveel en welke meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen zij

hebben gebruikt, hoe residuvrij hun producten zijn ... Ze kunnen bewijzen dat ze zich aan de regels hebben gehouden. En ze kunnen zeggen hoeveel CO₂ zij hebben uitgestoten en hoeveel ze daarvan weer uit de lucht 'gebonden' hebben.'

von Pentz: 'De toenemende eisen op het vlak van begrijpelijkheid, meer duurzaamheid en een betere CO₂-balans zullen een drijfmotor voor de digitalisering zijn. Een NIR (Near Infra Red) kan organische meststof bijvoorbeeld van afvalstof tot waardevolle grondstof maken. Als je daardoor minder handelsmeststof moet kopen, ontlast dat de CO₂-balans. We zouden vandaag zeker geen glyfosaatdiscussie hebben als we met hoge precisie het middel doelgericht op de individuele onkruidplanten konden brengen. Bij de selectieve gewasbescherming (See-and-Spray) volstaat dan 5% van de herbiciden in vergelijking tot de breedvlakkige toepassing.'

'De digitalisering kan de landbouw helpen om verloren consumentenvertrouwen terug te winnen.'

Michael Horsch

Horsch: 'De digitalisering biedt ook de kans om verloren consumentenvertrouwen terug te winnen. Tegenwoordig zitten we in een neerwaartse spiraal. De consument vertrouwt de boeren niet meer. Bijgevolg maakt de politiek steeds scherpere verordeningen. De meeste landbouwers passen deze ook toe. Spijtig genoeg zijn er ook grijze en zwarte schapen, die de politiciers ertoe aanzetten om de regels nog te verscherpen. Dat is een kentering die we moeten doorbreken.'

TP: 'Veel mensen uit de praktijk hebben angst om tot een landbouwer in een glazen kastje te verworden. 'Big brother is watching you.' Wat als de staat op het idee zou komen om in deze data te komen rondneuzen? Is dat een terechte bezorgdheid?'

von Pentz: 'Dat gevaar bestaat. In ieder geval controleert de staat zus of zo. Dat moet hij toch. Toch mag het hier geen automatisme worden, ook de individuele landbouwer heeft een recht op bescherming van zijn data. Op het eind van de rekening telt het gebruik. Als het bedrijf door de digitalisering rendabeler wordt en de sector via meer transparantie het vertrouwen van de bevolking terugwint, dan heeft de digitalisering al veel bereikt.'

Horsch: 'Dat zie ik ook zo. We zitten in een situatie waarin steeds meer burgers en consumenten de huidige landbouw niet meer accepteren. Daar moeten wij tegensturen. De digitalisering kan ons daarbij helpen.' ●

Dit werd er gezegd

Michael Horsch: heeft met zijn uitspraken over digitalisering een intensieve discussie over zin en onzin van digitalisering uitgelokt.

Markwart von Pentz: kan die kritiek deels begrijpen, maar wil de digitalisering ook niet per se verdoemen.

Digitalisering: kan in de toekomst de sleutel tot een duurzamere landbouw worden. Daarvan zijn beiden overtuigd.



CONCEPT ACTIE.
6 modellen van 100 tot 205 pk.

COMPLETE uitrusting - SUPER condities

De CONCEPT-reeks biedt interessante voordelen aan snelle beslissers. Contacteer uw CLAAS-dealer voor alle details en vraag de actiefolder.



Voor veld en boerderij

ARION 420 (100pk) en 440 (120pk).
4-traps powershift, electrohydr.
keerkoppeling, electr. hef, 3 DW
ventielen, 3 aftakas-toeren.

ARION 420 & 440 CONCEPT



Voor het zwaardere werk

ARION 530 (145 pk) 6-traps powershift-
automaat, voorasvering, 3DW
ARION 630 (165 pk) 40 of 50km-versie,
SMART STOP, 4 DW.

ARION 530 & 630 CONCEPT



... en in de +200 pk klasse

ARION 660 (205 pk) traploos, CIS+
kleurendisplay, LS 150 ltr/min, 4DW
AXION 800 (205 pk) 6-traps PS-
automaat, frontheef, 150 ltr/min, 4DW

**ARION 660 & AXION 800
CONCEPT**

www.ag-tec.be



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

CLAAS





Remmen we in de toekomst elektrisch?

Ze kregen de naam 'GreenBrakes' en ze remmen zonder olie of lucht. Bovendien vragen ze minder energie en zijn ze betrouwbaarder en milieuvriendelijker. We kijken wat dieper in het concept van de elektromechanische rem: een ontwerp dat een bestseller op wereldformaat kan worden.

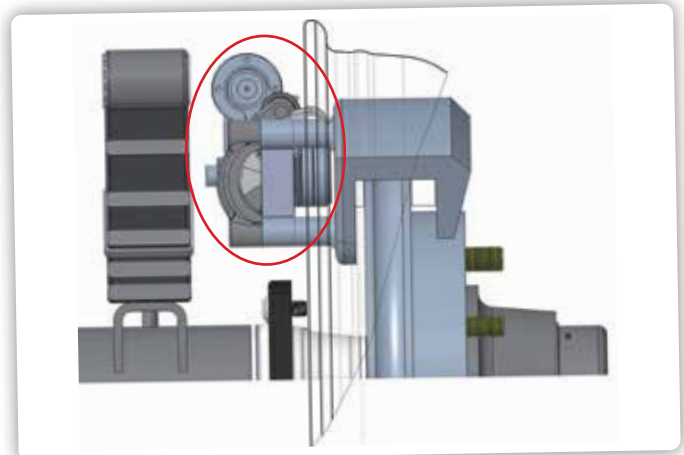
Tekst: Johannes Paar en Peter Menten | Foto's: GreenBrakes

'Bij de remsystemen die we kennen, wordt er hydraulisch of met lucht geremd. Bij elektromechanische remmen (EMB) wordt de remkracht direct aan het wiel opgewekt. Geen slangen, geen remleidingen die kunnen roesten en geen remolie die moet vervangen en afgevoerd worden. Enkel een stroomdraad.'

De EMB-module bestaat enkel uit een kleine elektromotor en een overbrengingsmechanisme dat de remvoeringen tegen de remschijf drukt. De motor drijft een nokprofiel aan. Dit mechanisme zorgt ervoor dat de remvoeringen bij het begin, als de kracht nog gering is, zeer snel bewegen en dan op het einde van de beweging overgaan in een grote remkracht. Uit deze niet-lineaire omzetting resulteren een enorm hoge bedieningssnelheid en remkracht. Naast de mechaniek is ook de stuelelektronica een centraal element. Door een exacte berekening van de remparameters wordt op ieder tijdstip voor de gewenste remwerking de vereiste positie van de elektromotor bepaald. De sturing verloopt zonder een omweg via ventielen, zoals dat bij drukgestuurde systemen het geval is. Volgens GreenBrakes werkt deze vereenvoudigde sturing ook in combinatie met een ABS (antiblokkeersysteem), ASR (antislipregeling), ESP (elektronisch stabiliteitsprogramma) en EBD (elektronische remkrachtverdeling). Elk wiel kan op het punt van zijn optimale 'wielkleefkracht' remmen, wat in de praktijk tot een duidelijk kortere remafstand leidt.

Geen 'plakkende' remmen meer

Als er niet geremd wordt, dan haalt de elektromotor die remplaketten actief van de remschijf af. Dit betekent een ongekend besparingspotentieel. Bij



De EMB-module voor schijfremmen van GreenBrakes (zie rode cirkel) heeft maar weinig inbouwruimte nodig.

GreenBrakes zijn er geen 'plakkende' remmen meer. Daardoor vermindert enerzijds de vorming van fijn stof en anderzijds het brandstofverbruik. Experts houden vol dat door het wegvallen van deze remplaketten die blijven 'kleven' de batterijautonomie bij elektrische voertuigen tot 20% kan worden verhoogd. Bovendien zorgen de nauwkeurig stuurbare GreenBrakes ervoor dat het potentieel om de batterij op te laden bij maximaal regeneratief remmen nog groter wordt. Met andere woorden, doordat de remschijven echt vrijgemaakt worden, kan er meer energie teruggewonnen worden door het afremmen op de elektromotor. Verder spreekt een remmenfabrikant van een procent dieselbesparing bij een dieselauto.

Wie heeft het ontwikkeld?

Drijvende kracht achter deze EMB (elektromechanische rem) is de Oostenrijker Michael Putz. Na een 7-tal jaren ontwikkelingswerk met zijn team is het concept klaar voor de serieproductie. Daarvoor heeft hij



Michael Putz, ontwikkelaar en zaakvoerder van GreenBrakes, met het eerste prototype

vorig jaar de firma GreenBrakes opgericht. Onder deze firma worden de prototypes ontwikkeld en getest. Voor de CAD-tekeningen, het bouwen van de prototypes, de planning en de productie van de elektronische componenten neemt Putz specialisten in de arm. De ondernemers ontwikkelden op basis van hun patenten verschillende prototypes. Deze worden nu door verschillende partnerbedrijven gebouwd. De focus van de ontwikkelaars ligt naast de automobielen en de vrachtwagens ook op landbouwvoertuigen, machines en aanhangwagens. Dit nieuwe remsysteem zou heel interessant kunnen zijn voor geëlektrificeerde voertuigen zoals een wiellader, telescooplader of heftruck. Verder hebben ze ook de vliegtuigindustrie, de fabrikanten van spoorvoertuigen en bouwers van elektrische voertuigen in het vizier.

Start van de serieproductie

Een Canadese remmenfabrikant heeft een eerste functionerend model van de GreenBrakes afgenomen en is met de serieproductie gestart. Reeds volgend jaar wil hij een Amerikaanse assenfabrikant met de eerste serie beleveren. Deze eerste serierijpe rem is voor aanhangergewichten tot over 12 ton voorzien. Hetzelfde model kan men volgens Putz ook als voorwielrem in een grote personenwagen of 4x4 inbouwen. De introductie in de markt zal via de aanhangerconstructeur beginnen, omdat de toelatingen daar sneller verlopen dan in de automobielsector. De GreenBrake EMB is zo ontwikkeld dat ze de veelgebruikte elektrische parkeerrem ook kan vervangen.



It's Fendt. Omdat wij verstand van landbouw hebben.

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

HH agri
HILAIRE VAN DER HAEGHE


agrimadis

Grote voordelen

Omdat er bij dit remsysteem veel componenten wegvielen, kan het ook eenvoudiger en sneller gemonteerd worden. Bovendien is het onderhoud beperkter. Voertuigconstructeurs waarderen vooral het plaatsbesparende effect in vergelijking met standaard remmen. Specialisten op vlak van voertuigtechniek zien in de EMB-remtechnologie van alle huidige trends het grootste potentieel.

Bovendien biedt het systeem een groot potentieel voor verdere extra functies. Op vlak van kosten zal dit systeem door zijn eenvoud ongeveer op hetzelfde uitkomen als de bestaande remsystemen. De reden daarvoor is de hoge ontwikkelingskost. Bij de totale bedrijfskosten kunnen er echter nog duidelijke besparingen gehaald worden, onder meer op vlak van onderhoud. ●

De elektrische rem heeft bij de invulling van nieuwe veiligheidsnormen voor landbouwvoertuigen enkele voordelen:

- * Eenvoudige aankoppeling aan de signalen van het trekkend voertuig
- * Kan makkelijk op aanhangers worden gemonteerd, ook achteraf
- * Draagt bij aan de stabiliteitscontrole van zware combinaties
- * Eenvoudig en snel aan te passen aan de noden van de klant

Vragen en antwoorden over de GreenBrake aan ontwikkelaar Michael Putz

'Hoeveel bedraagt de reactietijd?'

Michael Putz: 'Er is al meer dan 20 jaar onderzoek naar elektromechanische remmen uitgevoerd. De meeste projecten zijn stopgezet omdat de technische voordelen niet opwogen tegen de nadelen en omdat het voor bepaalde firma's strategisch ook niet paste. Bij de GreenBrakes is het verhaal anders begonnen en is er uitgegaan van niet-lineaire remkracht: in het begin snel de remplaketten dichtduwen en op het einde de maximale kracht erop zetten. Die piste werd door geen enkele onderzoeker voorheen zo uitgezocht. De remplaketten gaan eerst zo snel mogelijk bewegen en met toenemende kracht de overbrengingsverhouding van snelheid naar kracht wisselen. Dat reduceert de tijd en verhoogt de remwerking. Daardoor is de reactietijd van deze EMB-rem aan het wiel tot de helft gereduceerd. Bij moderne personenwagens komt men met hydraulische remmen aan een reactietijd van ongeveer 220 milliseconden aan het wiel. Met de GreenBrakes komt men aan 100 en in de praktijk is zelfs al 50-70 milliseconden gemeten.'

'Hoe zeker is de EMB?'

Michael: 'Zo zeker als iedere andere rem. Er zijn minder delen die kunnen haperen. Meestal worden bij een aanhanger of voertuig 4 wielen geremd. Als er bij ons systeem één eenheid uitvalt, dan remmen de andere 3 nog. Als bij een drukgestuurd systeem de hydrauliek of lucht uitvalt, dan zijn alle 4 de remmen ontregeld. Er kan dan immers maar één remcircuit meer gebruikt worden.'

'Wat gebeurt er bij stroomuitval?'

Michael: 'Stroom is voor de EMB natuurlijk nodig. Zowel voor de bedrijfsrem als voor de parkeerrem. Men kan met behulp van een tweede batterij een soort noodstroom voorzien. Bij elektrische voertuigen zijn altijd 2 batterijen voorhanden. Men kan ook de alternator en batterij zo koppelen dat er in noodgevallen steeds een noodstroom voor de EMB ter beschikking blijft. Bij de typegoedkeuring voor een personenwagen zijn zulke systemen steeds voorgeschreven. Bij een luchtbediende rem moet men ook luchtdruk hebben om de remmen te lossen.'

'Hoe wil GreenBrakes voet aan de grond krijgen in de landbouw, waar weinig ervaring is met schijfremmen?'

Michael: 'Ik wil niet in de eerste plaats de goed werkende trommelremmen gaan vervangen. Als iemand een trekker met een luchtdrukreminstallatie heeft, dan lijkt het logisch om ook de aanhanger daarmee uit te rusten. Wij willen beginnen bij getrokken werktuigen of voertuigen waar een duidelijk uitgebreidere luchtreminstallatie moeilijk kan worden ondergebracht of het achteraf opbouwen een sterke meerkost betekent. Of waar incompatibele systemen – luchtdruk en hydrauliek – samenkomen.'

'Wat met seizoenmachines die lang weg staan?'

Michael: 'Dat heeft geen invloed op het systeem. Doordat de remplaketten actief worden teruggetrokken kan de remschijf over de volle omvang drogen. Er wordt dus geen vocht opgeslagen en er zijn geen zichtbare ingestempelde remplaketten. Ook trommelremmen kunnen roesten. Bovendien hebben de GreenBrakes geen last van mintemperaturen en condensvorming.'

'En als er veel slijk en stof op de remschijven komt?'

Michael: 'Bij vrachtwagens is de remschijf vandaag ook op bouwerven in gebruik. Alleen waar men echt met de as door de modder gaat, worden vandaag

trommelremmen gebruikt. Is de weg of het veld halverwege terug goed berijdbaar, dan zijn er met schijfremmen geen problemen.'

'Loonwerkers en boeren repareren graag zelf. Kan dat hier?'

Michael: 'Ja, en met veel minder tijd en kosten: er is geen remvloeistof en geen nodige test van de druksystemen. Remplaketten moeten natuurlijk gewisseld worden. Maar veel minder vaak omdat ze actief van de remschijf worden weggetrokken. Dat verlengt hun levensduur met 5 tot 10%.'

'Vragen elektrische remmen een andere vakkennis?'

Michael: 'Of een EMB-module werkt of niet is eenvoudig te achterhalen. Men wisselt gewoon de vermeende defecte module met een andere wielmodule of met een nieuwe. Ook bij de huidige remsystemen zijn er componenten die ingekapseld zitten en die enkel door een vakman kunnen worden hersteld. Een hydraulisch ventielblok van een autorem wordt bijvoorbeeld als compleet onderdeel gewisseld. Bij de EMB is de uitwisseling van componenten eenvoudiger en goedkoper. Natuurlijk kan men ook diagnosesystemen gebruiken.'

'In de landbouw hebben we vaak verschillende lasten op de aanhanger en de trekker. Regelt de remkrachtregeling zich automatisch? Kunnen de remmen een combinatie rechthouden bij het afremmen of blokkerende remmen bij het bergaf rijden verhinderen?'

Michael: 'Alles wat met gewone remsystemen kan, kan ook met de GreenBrake. Zelfs meer. In combinatie met rijassistentiesystemen is de GreenBrake eenvoudiger en sneller te koppelen dan de standaardssystemen. Bij de EMB worden steeds wieltoerentalsensoren ingebouwd. Deze herkennen bliksemsnel of er wielslip ontstaat, of dat er eerder vol moet worden geremd. Daaruit wordt dan de optimale remkracht voor ieder wiel afgeleid en geregeld. Voor ons systeem spreekt de goede regelbaarheid. Het gaat zeer snel en regelt de optimale remkracht voor elk wiel afzonderlijk.'

'Wanneer zal het systeem op de markt verkrijgbaar zijn?'

Michael: 'Zoals eerder gezegd worden de eerste remmen in Canada gebouwd en door een Amerikaanse assenbouwer toegepast. Daar verloopt de homologatie sneller dan in Europa. Daarom dat we ook daar eerst onze introductie willen doen. De verschillende normen waarbij we aan de voorgeschreven verdragingswaarden moeten voldoen zijn voor ons eenvoudig te vervullen. Wat meer uitdaagt, is de veiligheidsnorm ASIL-D (Automotive Safety Integrity Level) die voor alle soortgelijke veiligheidsrelevante elektronicaregelingen geldt.'

'Hoe ligt de prijs tegenover de bestaande systemen?'

Michael: 'Als je ons vergelijkt met de eenvoudigste remsystemen dan kunnen we niet mee. Vergelijkt men ons met een aanhanger met een luchtdrukreminstallatie dan zijn we duur. Maar zodra het systeem uitgebreider wordt door extra functionaliteiten zoals bijvoorbeeld ABS, ESC en dergelijke, dan zijn we direct goedkoper. Bij de bedrijfsvoertuigen spelen gewicht, inbouwruimte, aandrijfvermogen en prijs van de compressor een belangrijke rol. Als de trekker nog geen luchtreminstallatie heeft, dan zijn wij door onze geringere montagekosten absoluut concurrentieel. En vergeet ook niet dat ons systeem brandstof bespaart, want er hoeft geen compressor mee te draaien.'

OPLEIDING TREKKERBEHENDIGHEID



Gebruikt u alle knopjes en functies op uw trekker?
Bent u van plan om binnenkort te investeren in een andere of nieuwe trekker?
Wil je op de hoogte zijn van de hoogtechnologische capaciteiten van uw trekker?
Leer ook vooral vlot en veilig werken!



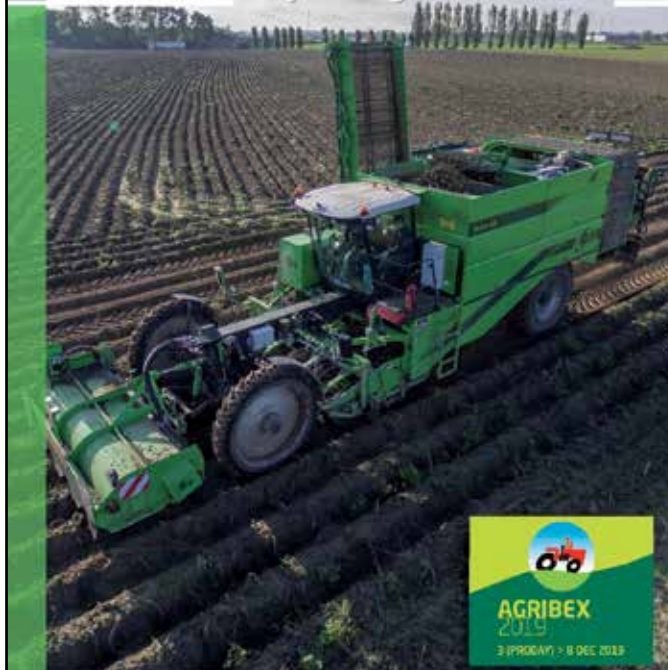
PCLT

praktijkopleidingen op maat

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



Nieuwe Puma 4.0,
als rooien tijd moet
opbrengen



Laat u gratis informeren,
wij helpen u graag!
sales@avr.be | 051 24 55 66



www.avr.be



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



J-REIFF.lu

77, Z.I. In den Allern
L-9911 Troisvierges
Tel.: +352 27 80 58 - 21
s.neukirch@j-reiff.lu

www.j-reiff.lu

Permanent aanbod van
jong gebruikte FENDT
tractoren van de 500
tot 1000 serie vario



Claas TerraTrac

In het kader van Tractor Of The Year werden we half september door Claas uitgenodigd om met de Axion TerraTrac te komen rijden. Er stonden twee 960-ers op rupsen op ons te wachten: één met een cultivator voor de veldtest en een andere met een opgeklapte 8-rijige ruggenfrees om te kunnen ervaren hoe de TerraTrac zich op de weg gedraagt. Claas biedt deze in eigen huis ontwikkelde TerraTrac aan op de Axion 930 en 960 met respectievelijk 355 en 445 pk maximaal vermogen (ECE R120).

Tekst & foto's: Peter Menten

'Hoe krijg je meer dan 400 pk op het veld overgebracht?'

Met deze vraag zijn de ontwikkelaars uit het Duitse Paderborn, waar Claas zijn eigen transmissies en cabines bouwt, aan het werk gegaan. Het concept van de 'platte' rupsen van Claas wordt al jaren met succes toegepast op de hakselaars en maaidorsers. Voor de tractoren liggen de zaken technisch toch iets ingewikkelder. Bij de oogstmachines zijn de krachten die de rupsen moeten kunnen overbrengen vrij gekend en moeten deze voornamelijk het gewicht van de oogstmachine kunnen verplaatsen. Bij een trekkerspel er meer variabelen mee: welke machine hangt er achter de trekker en op welke hoogte is ze aangekoppeld? Tegen welke snelheid wordt er gereden? Is de combinatie achter de trekker leeg of geladen op de weg? Allemaal zaken die veel meer eisen aan de techniek van een rupsonderstel stellen. Daarom werden de rupsen van de oogstmachines verder doorontwikkeld. Het resultaat is, zo zeggen de ingenieurs bij Claas, dat nagenoeg 40% van de onderdelen van de trekkerrupsen veranderd is ten opzichte van die van de oogstmachines.

Wat is er speciaal aan deze rupsen?

De rupsen zijn volledig **geveerd**.

De **trekker** die leeg ongeveer 16.000 kg weegt en waarbij 65% van het gewicht op de achteras zit, mag tot 22 ton geladen worden. Dat is omdat het rupsonderstel technisch aangezien wordt als een extra as. Bij de wielversie is dat maar 18 ton.

De **track** bestaat in 3 breedtes (635, 735 of 819 mm) waarbij de buitenbreedte van het geheel steeds onder de 3 meter blijft.

Het **rupsonderstel** brengt 15% meer trekkracht op het veld over dan

dezelfde trekker op bijvoorbeeld 900/60R42-banden. Het resulteert in 35% meer contactoppervlakte (bij rupsen van 819 mm breed) en 50% minder gronddruk.

De **tandwielkast** is versterkt tegenover deze die bij de oogstmachines wordt gebruikt. Claas gebruikt een groter open aandrijf wiel met geschroefde rubber blokken om beter te kuisen. De geleidingsblokken in de rupsband houden de rups mooi gelijnd tussen het aandrijf wiel, de middelste rollen en het meeloopwiel. Door de hogere spanning op het loopvlak heeft de fabrikant de gewichtsverdeling op de grond gelijkmatiger moeten maken dan bij andere systemen.

De Axion 900 TerraTrac gebruikt het **transmissiehuis** van de Axion 900. Het trompethuis van beide kanten werd vervangen door een reductiebrug/-kast die de verschillen in hoogte en lengte overbrugt. De aandrijving zelf wordt voorzien met een cardanas tussen het transmissiehuis en de inkomende as van de TerraTrac. De liftarmen zijn langer dan bij de standaard Axion.

De **TerraTrac-rupsen** kunnen 8° naar voor kantelen en 15° naar achter ten opzichte van het scharnierpunt.

De **hoogte** van de trekker 'op' de rupsen is instelbaar (laag, midden, hoog of manueel). Ze wordt geregeld in functie van de machine die aan de trekker hangt: door met deze hoogte te spelen kan de trekkracht mee beïnvloed worden. In de CEBIS-computer van de trekker kan de intensiteit van het sturen worden ingesteld: laag, midden of sterk. Bij het afdraaien zorgt de elektronica ervoor dat het 'binnendraaiende' wiel iets afgeremd wordt, waardoor de draaicirkel iets verkleint.

Claas kiest bewust voor een **platte rups** en geen driehoek. De riem wordt daardoor maar 2x gebogen en gaat veel langer mee. Het gebruikt ook open aandrijfwielen waardoor er zich geen slijk kan ophopen. Bij iedere omdraaiing die de rups maakt, is ze meteen weer gereinigd.

Bij de **trekkerrups** heeft de rupsband een ander profiel en staan de nokken anders: hier primeren trekkracht én rijcomfort.

Limousine op het veld en over de weg

Bij een ronde over het veld met de cultivator ervaren we dat dit meer is dan een Axion waarvan de wielen met een rupsonderstel verwisseld werden. Op het veld gedraagt de Axion zich comfortabeler dan een gewone wieltrekker. Als we na een stevig partijtje grondbewerking aan de binnenkant van de rupsen en de aandrijftandwielen gingen voelen, bleken deze niet noemenswaardig warm te zijn: voor ons een teken dat de slip beperkt was. In rechte lijn rijdt de trekker aangenamer en stabiel dan een bandenversie, ongeacht de ondergrond van het terrein. Bij kort afdraaien ondervonden we dat we met rupsen reden. Niet echt aan de draaicirkel: de trekker danste vooraan wat opzij bij het korte afdraaien, maar de draaicirkel werd niet echt kleiner. Er was wel meer afdruk van de rupsen bij het kort afdraaien. Om de draaicirkel te verkleinen remt de trekker links of rechts iets mee af. Om echt kort af te draaien kan het rempedaal nog gebruikt worden.

Over de smalle wegeltjes viel ons pas echt op hoe deze combinatie met (het extra gewicht van) een ruggenfrees van 8 rijen aan de weg kleeft. Doordat de hefinrichting, de vooras, de cabine én de rupsen maximaal zijn afgeveerd viel het niet op tegen welke snelheid we reden. Op de weg waren we positief verrast hoe weinig trillingen je voelt in de op vier punten afgeveerde cabine.

Onderhoud

Op vlak van onderhoud is het trackstelsel vrij eenvoudig. Aan elke kant zitten er 4 smeernippels die regelmatig wat vet vragen. De olie in de kleinere transmissiekastjes moet alle 600 uren vervangen worden en die in de grote transmissiebrug alle 1.200 uren. De slijtage van de rups wordt volgens de fabrikant niet zozeer bepaald door het 'plooiën' van de rups, maar zal zich eerder aan de nokken aan de buitenkant voordoen. En



Nagenoeg 40% van de onderdelen van de trekkerrupsen is veranderd ten opzichte van die van de oogstmachines.

De aandrijving zelf wordt voorzien met een cardanas tussen het transmissiehuis en de inkomende as van de TerraTrac.



daar is ze dan afhankelijk van het gebruik. Rijdt de trekker in het veld, dan zal de slijtage beperkt zijn. Rijdt hij veel over de weg tegen hoge snelheid en met veel gewicht, dan zullen de nokken sneller slijten.

Voor wie is deze halftrack-trekker ontwikkeld?

De ontwikkeling van het rupssysteem voor deze trekker zorgt natuurlijk voor een stevig prijskaartje. Bovendien is de aandrijving voor deze rupsen zwaarder gemaakt dan bij een hakselaar of maaidorser, waardoor men toch zowat 40% van de onderdelen speciaal voor de rupstractor heeft moeten maken. Wij zien deze trekker het beste tot zijn recht komen op de grote akkerbouwbedrijven waar lage bodemdruk en veel tractie bij lage snelheid gevraagd worden. Daarbij denken we aan landen waar er bijvoorbeeld in het najaar onder moeilijke (bodem)omstandigheden en op korte tijd veel grond moet bewerkt worden of moet gezaaid worden. In vergelijking met een volledige rupstrekker wint deze Axion het zeker op vlak van rijcomfort, flexibiliteit en compactheid. Al is dat laatste een ruim begrip voor dit soort trekkers. ●

THE
PERFECT
MATCH

FUTURE
PROOF

Uw specialist in grondbewerkingsmachines



+ Ontstoppelaars met
tanden of schijven

+ Grondbrekers
+ Rotoreggen

+ Grondfreen
+ Zaaibedcombinaties



Bezoek ons
op Agribex
paleis 4

Meer info bij uw regionale dealer!

Volg ons op:

Vind uw dealer op
www.packoagri.be

PACKO
AGRI

I ♥ MY AGROJOB

In deze rubriek ontmoeten we telkens 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 Paul Menz, die vertegenwoordiger is bij Grimme.

Tekst & foto: Esther Hougardy



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

Paul Menz: 'Mijn job omvat verschillende taken. Allereerst prospectie, dus het benaderen van nieuwe klanten en de contacten onderhouden met de bestaande klanten. Een tweede deel bestaat erin om de klant zo goed mogelijk te adviseren bij een nieuwe aankoop door te luisteren, zijn behoeften te analyseren en de structuur van zijn onderneming beter te begrijpen. Op basis hiervan stel ik dan, samen met onze servicepartner, de geschikte producten en oplossingen voor. En dan is er de verkoop zelf: een prijsofferte samenstellen voor een nieuwe of gebruikte machine, en een raming voor een mogelijke overname maken, alsook de kosten die daaraan verbonden zijn. Eens de verkoop afgerond is, moet ik de bestelling opvolgen en een soort dossier opmaken voor onze interne afdeling. Verder hou ik me ook bezig met de opvolging en ondersteuning van de klanten. Ik begeleid de technische dienst tijdens het opstarten van nieuwe machines en bezoek de klanten om advies te verlenen voor het gebruik of de afstellingen van de machines. Tot slot ga ik hen bezoeken na de campagne, om feedback te verzamelen. Samen met mijn collega's organiseer ik ook demonstraties, beurzen en opleidingen voor de gebruikers. Uiteindelijk ben ik de schakel tussen de klanten, de servicepartners, ons Belgische filiaal en de fabriek. Met deze aanpak verloopt de communicatie optimaal.'

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

Paul: 'Waarschijnlijk omwille van mijn passie voor landbouw en mechanisatie. Ik ben niet afkomstig uit een landbouwersfamilie, maar opgegroeid naast een boerderij, waar ik veel van mijn vrije tijd heb

Naam: Paul Menz

Woonplaats: Floreffe

Leeftijd: 29 jaar

Werkt bij: Grimme

In dienst: sinds januari 2016

Studies: Bachelor in de landbouw

doorgebracht. Behalve de machines vind ik het sociale en menselijke aspect bijzonder leuk en apart. Het dagelijkse contact met klanten is zeer verrijkend. Ik waardeer ook de technische kant, de innovaties en de kans om de ontwikkeling van technologieën in machines te ervaren. Daarnaast heb ik mijn draai gevonden bij een bedrijf dat internationaal werkt, maar waar een sterke familiestructuur aanwezig is.'

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

Paul: 'Ik vind het leuk om op het veld te vertoeven en daarnaast is er geen routine of eentonigheid. Elke klant is immers uniek, zowel op zakelijk vlak als in het beheren van zijn bedrijf of omwille van zijn persoonlijkheid. Je moet je voortdurend aanpassen om een vertrouwensrelatie te kunnen opbouwen en onderhouden, maar een tevreden en dankbare klant geeft altijd voldoening. Daarnaast werk ik graag in teamverband, organiseer ik demo's of beurzen en volg ik met plezier de opleidingen binnen het bedrijf. Dankzij de kansen die ik bij Grimme krijg, ontmoet ik mensen uit alle hoeken en kanten, wat zeer verrijkend is, zowel technisch als op menselijk vlak. Tenslotte ben ik ook blij dat ik vrijwel dagelijks in het Duits kan communiceren, het is immers mijn tweede moedertaal.'

TP: 'En de minder leuke?'

Paul: 'De administratie vind ik minder aangenaam. Het is voorts niet altijd gemakkelijk om afhankelijk te zijn van het seizoen en het klimaat. De verkoop is ook sterk onderhevig aan de (prijs)evoluties op de markt. Tenslotte probeer ik zo weinig mogelijk tijd in de wagen door te brengen door bijvoorbeeld afspraken per regio en per dag te groeperen. Het blijft echter iedere dag een hele uitdaging.'

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

Paul: 'Dat is een heel goeie vraag! Ik zou waarschijnlijk als zelfstandige aan de slag zijn in de automobielsector. Ik hou echt van oldtimers en motorsporten. Ik zou dan bijvoorbeeld een bedrijf kunnen runnen dat oldtimers aankoopt, in orde zet en vervolgens verkoopt.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Paul: 'Ik zou graag een team managen en meer verantwoordelijkheden dragen. Binnen een paar jaar zou ik dan bijvoorbeeld graag verkopers opleiden.'

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

Paul: 'Je moet eerst en vooral kunnen luisteren. Naar klanten, ervaren collega's, de eisen van de sector ... en daarbij zoveel mogelijk vragen stellen. En ook jezelf in vraag stellen. Dat is nodig als je het eens niet weet of als een situatie muurvast zit. Altijd ligt er wel een oplossing voor de hand. Eigenlijk mag je nooit gefocust blijven op een probleem, maar moet je eerder nadenken over de oplossingen die kunnen worden geleverd. Binnen onze sector is het ook zéér belangrijk om opleidingen te blijven volgen, te leren communiceren of organiseren ... Net als de motivatie om nooit op te geven! Het is belangrijk om altijd vooruit te blijven kijken als verkoper. Je speelt immers een cruciale rol bij de verdere ontwikkeling van een bedrijf.' ●



VAN HAUTE
LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

M-Hale

Bezoek ons in Hall 7 (stand 7103).

SERVICE & ONDERDELEN: Zwaarveld 27, 9220 Hamme
TOONZAAL & VERKOOP: Zwaarveld 30C, 9220 Hamme
www.vanhaute-landbouwmachines.be



Wees sneller en meer polyvalent in één werkgang met PÖTTINGER

- Maai en leg een zwad zonder kneuzer met de NOVACAT A10 CROSS FLOW
- Laden, vervoeren en lossen zonder af te stappen van de tractor met een JUMBO opraapwagen
- Persen en wikkelen met een perswikkelscombinatie IMPRESS COMBI



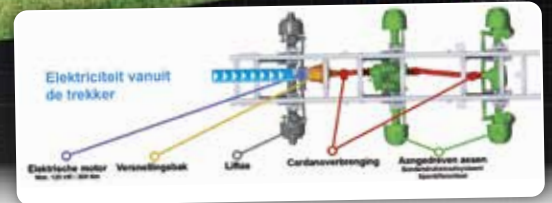
Bezoek ons op AGRIBEX 2019
Van 3 tot 8 december, Hall 5 - Stand 5109

Contact: info@poettinger.be, vind uw dealer op: www.poettinger.be

PÖTTINGER



Vermogen van de trekker overbrengen via een draad



De elektrische AutoPowr-versnellingsbak die John Deere nu als optie levert op de nieuwe 8R-tractoren is de allereerste transmissie waar hydrauliek als medium voor de powersplit wordt vervangen door elektriciteit. Tegelijk was dit de gelegenheid om de trekker te koppelen met de E-Drive van Joskin. Dat laatste is een elektrische rij-aandrijving op een aanhangwagen waar Joskin al meerdere jaren mee bezig is. Toen zorgde een generator in de fronthef van een John Deere trekker nog voor de benodigde elektriciteit. Bij de nieuwe 8R met elektrische AutoPowr wordt de stroom opgewekt in de trekker zelf. In de praktijk is alles nu aanwezig om de assen aan te drijven zodra de trekker een bepaalde slip gaat vertonen. Hoe meer de trekker slipt, hoe meer elektrisch vermogen er naar de assen van de aanhanger gaat.

Tekst: Peter Menten | Foto's: fabrikanten

De eAutoPowr-versnellingsbak die John Deere nu als optie levert op de nieuwe 8R-tractoren is zoals gezegd de allereerste traploze transmissie waar het gebruik van hydrauliek wordt vervangen door elektriciteit. De complete hydraulische set van hydromotor en pomp is vervangen door twee elektromotoren. De elektrische energie wordt opgewekt door een generator die direct achter de motor hangt. Deze generator levert niet alleen de energie voor de motoren in de versnellingsbak, maar ook nog eens 100 kW voor de aandrijving van werktuigen. Om dit in de praktijk om te zetten heeft Joskin een drieasser gebouwd waarvan de twee achterste MAN-assen mechanisch zijn aangedreven. Een as die wordt aangedreven zorgt voor een hogere trekkracht, een betere benutting van het vermogen en minder slip. Op zijhellingen geeft een aangedreven combinatie een betere spoorvolgving. ZF presenteerde deze oplossing al eerder. John Deere en Joskin zijn nu de eersten die dit concept omgezet hebben in de praktijk.

Praktisch

De elektrische energie wordt geleverd door een generator in de trekker. Het systeem hiervoor voldoet aan de AEF-normen (Agricultural Industry Electronics Foundation) en is daarom veilig te gebruiken. In het stopcontact aan de trekker zit er een stekker

met stroomkabel die naar een elektromotor op de transmissiekast vooraan op de drieasser loopt. Vanaf deze transmissiekast gaat er een cardanas naar de tweede as, die van daaruit ook de derde as aandrijft. De eerste as is bedoeld als liftas en kan opgeheven worden om nog meer gewicht – en dus tractie – op de achterste assen over te brengen. De assen hebben sperdifferentiëlen, bijpassende remmen en een bandendrukwisselsysteem. Via controlepunten en de uitwisseling van gegevens tussen de trekker en de machine via ISOBUS (rijnsnelheid, asbelasting, draaihoek enzovoort) zal het systeem automatisch het vermogen regelen dat naar de elektrische motor van de Joskin-machine wordt overgedragen. De aangedreven assen verminderen slip, bandenslijtage en brandstofverbruik, zowel op de weg als in het veld.

Een voordeel is ook dat als de vracht – bijvoorbeeld drijfmest in een tank of vaste mest op een stalmestverspreider – meer op de achterassen van de aanhanger en minder op de trekker komt te liggen, de assen van de aanhanger vanzelf meer elektrisch vermogen zullen krijgen voor de tractie en de combinatie blijft rijden. Vroeger zou er minder gewicht op de achterwielen van de trekker gelegen hebben en zouden deze slippen. ●

Agribex
Paleis 11 stand 305

Trelleborg TM1060. Verrijkt uw landbouwactiviteiten.

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



ADVANTAGE

SERIES

Geniet van onze voordelige prijzen
op onze **serieproductie...**

JOSKIN

joskin.com





Kan de pacht toch uitgesloten worden?

We stellen vast dat er in de praktijk heel wat middeltjes gebruikt worden om de Pachtwet buiten spel te zetten. Toch is het hier opletten, want in veel gevallen zal de rechter oordelen dat dergelijke 'constructies' alleen maar dienen om de Pachtwet te omzeilen en te ontduiken. Een dergelijke overeenkomst is de 'bezetting ter bede'. Wat betekent dit precies en hoe beoordeelt de rechter een dergelijke overeenkomst?

Wat is een 'bezetting ter bede'?

Een bezetting ter bede is een contract (of een overeenkomst) dat eigenlijk niet in onze wetgeving voorkomt, maar door de rechtspraak in het leven werd geroepen. Het is de mogelijkheid waarbij een eigenaar recht heeft om zijn onroerend goed te laten gebruiken door iemand anders in afwachting dat hij een bepaalde bestemming aan dit goed kan geven (bijvoorbeeld in afwachting van een verdeling).

Het is echter wel opletten geblazen, want een 'bezetting ter bede' mag niet afgesloten worden om de pacht uit te sluiten. Er moet dus een uitzonderlijke situatie zijn opdat een dergelijke bezetting ter bede correct kan worden toegestaan, zonder te proberen om enige wetsregel te ontduiken.

Wat zegt onze Pachtwet?

In de praktijk stellen we de laatste tijd vast dat er heel wat 'constructies' en dus ook overeenkomsten van 'bezetting ter bede' worden afgesloten opdat er geen toepassing van de Pachtwet zou kunnen gebeuren.

De Pachtwet voorziet dat, indien er een naar de vorm andersluidend geschrift is, degene die een landeigendom exploiteert dan het bewijs kan leveren van het bestaan van een pacht en van de pachtvoorwaarden door alle middelen met inbegrip van getuigen en vermoedens (art. 3,2°). Dit betekent dat de pachter die een goed exploiteert, kan aantonen dat er eigenlijk een pachtovereenkomst is en geen bezetting ter bede!

Een voorbeeld uit de praktijk

Charel gebruikt een groot perceel weiland en maakte destijds een document van 'bezetting ter bede' op met eigenaar Jan. In dit contract werd duidelijk gesteld dat de Pachtwet niet van toepassing is, dat er geen vergoeding moet betaald worden voor het gebruik van het perceel weiland, dat de gebruiker het onmiddellijk moet vrijmaken op eenvoudig verzoek van de eigenaar en dat er dus ook nooit sprake kan zijn van enig voorkeepsrecht.

Op een bepaald moment ontvangt gebruiker Charel een aangetekende brief van de eigenaar met de vraag het perceel weiland onmiddellijk vrij te maken en hij verwijst naar het contract dat hij met Charel had opgemaakt. Charel gaat hier niet mee akkoord: hij meent beroep te kunnen doen op artikel 3,2° van de Pachtwet (zie hierboven), zodat de overeenkomst van bezetting ter bede in zijn ogen geen uitwerking kan hebben.

Eigenaar Jan stapt naar de vrederechter en vraagt dat de overeenkomst van bezetting ter bede zou uitgevoerd worden en dat Charel onmiddellijk het perceel zou verlaten, zoals overeengekomen.

Wat beslist de rechter?

Gebruiker Charel kan aantonen aan de rechter dat hij dit perceel weiland wel degelijk exploiteert binnen zijn landbouwbedrijf. Hij toont aan landbouwer te zijn en zowel aan veeteelt als aan akkerbouw te doen. Daarom is het volgens de rechter mogelijk dat Charel, op basis van bovenvermeld artikel 3,2° van de Pachtwet, aantoont dat er wel degelijk een pachtovereenkomst bestaat en hij dit door alle mogelijke middelen mag bewijzen.

De rechter meent dat Charel moet aantonen dat hij een vergoeding betaalde aan eigenaar Jan voor het gebruik van dit perceel weiland. Dit is niet moeilijk voor Charel, hij haalt twee getuigenissen. Een van deze getuigen was aanwezig wanneer destijds eigenaar Jan een mondeling akkoord trof met Charel over de prijs die er moest betaald worden voor het gebruik van het perceel!

Conclusie: door middel van deze getuigen kan Charel aantonen dat er wel degelijk een pachtovereenkomst was tot stand gekomen en de rechter neemt dit ook aan. De overeenkomst van 'bezetting ter bede' wordt dus van tafel geveegd.

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 013/46.16.24

PUMA BESTAAT 10 JAAR



**ONZE PUMA STUNT AL RUIM 10 JAAR OP HEEL WAT
VELDEN EN STRAKS OP DIE VAN JOU.
SPECIAAL VOOR DEZE GELEGENHEID CVX VOOR €1****

* Najaarsactie op elk order en enkel op actiemodellen Farmall A tot Magnum, geldig tot 25 december 2019.

** Deze actie is geldig tot 25 december 2019, zolang de voorraad strekt.

SAFE**GUARD** WARRANTY
3 YEARS

www.caseih.com
CASE-IH



CASE IH
AGRICULTURE
VOOR WIE MEER VERWACHT.

DE MEEST COMPACTE EN ZUINIGE 6-CILINDER OP DE MARKT!



Afgebeelde foto kan afwijken van het actiemodel.

**T6.160 ELECTRO COMMAND™ STUNTMODEL:
VANAF €64.950**

UITRUSTING

- CCLS pomp 113L/min
- 3-toerige PTO-aftakas
- LED lampen
- Airco
- Luchtgeveerde stoel en bijrijdersstoel
- Snelverstelbare trekhaak met piton

DE T6 6-CILINDER IS OOK BESCHIKBAAR
IN T6.180-UITVOERING
MET 3 TRANSMISSIEVARIANTEN



Uw machine altijd in TOPCONDITIE
Standaard 3 jaar zorgenvrij verzekerd*



*Vraag uw dealer naar de voorwaarden
Actie geldig t.e.m. 31 december 2019
Ga voor meer acties op onze T6-modellen naar newholland.com

