



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE















ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	Voorwoord	Beginnen waar de laatste mens heeft opgegeven.	5
	Akkerbouw	Alexandre Lekane in Jeneffe mikt op beter in plaats van op meer.	6
	Veehouder	Valentine Courtain uit Loupoigne tilt melkverwerking thuis naar hoger niveau.	10
	Dealer	AgriGeer wil John Deere versterkt op de kaart zetten in Haspengouw.	14
	Techniek	Bietenhopen snel en efficiënt afdekken.	18
	Mensen achter machines	De man en zijn motor: 'Elektrificatie is nog niet voor morgen.'	20
	Mensen achter machines	Hubertus Mühlhäuser wil CNH Industrial opsplitsen in On-Road en landbouw.	24
	Loonbedrijf	Loonbedrijf Sprangers: 'Ik ben trouw aan mijn merken.'	27
	Techniek	Rijdende pelletfabriek met 626 pk.	30
	Techniek	Inzaaien met sensor.	32
	I love my agrojob	Zelfstandig melkveebedrijf Mertens Johan & Leen.	34
	Techniek	Multifunctionele breedstrooier.	36
	Techniek	Trekkerinschrijvingen 2019.	37
	Recht	De nieuwe pachtregels in Wallonië.	38



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 10.900 exemplaren in het Nederlands en het Frans.



 Belgian jury member



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, fronthef, 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

Waarheid van het seizoen

'Ik begin waar de laatste mens heeft opgegeven.'

(Thomas Alva Edison, Amerikaans uitvinder en oprichter van General Electric, 1847-1931)



Beginnen waar de laatste mens heeft opgegeven

Akkerbouwer Alexandre Lekane kiest ervoor om zijn gemengde bedrijf te diversifiëren en de bietenteelt vaarwel te zeggen. Veehoudster Valentine Curtain vertelt waarom en hoe zij het gemengde bedrijf van haar ouders wil verderzetten. Waar de laatste mens heeft opgegeven, gaan vier John Deere techniekers door met hun eigen dealerbedrijf. Zij legden kennis en kunde samen om een agentschap op de kaart te zetten. Stefan Top, directeur van AVR, fabrikant van aardappeltechniek uit Roeselare, schetst ons de aardappelmarkt en waar het de volgende jaren naartoe zal gaan. Eenzelfde vraag stelden we aan Hubertus Mühlhäuser, de nieuwe chef van CNH Industrial, het bedrijf achter New Holland, Case IH, Steyr en Iveco. Bart Sprangers uit Hoogstraten kocht onlangs zijn 70ste Case IH trekker en legt uit hoe hij zijn bedrijf op de kaart blijft zetten in deze wereld in verandering. Waar de laatste mens heeft opgegeven begint de Duitser Harald Späth met de ontwikkeling van zijn Metitron, een zelfrijdende pelletpers voor landbouwproducten op basis van een Claas-hakselaar. Düvelsberg perfectioneerde samen met Fritzmeier de Isaria-sensor tot een sensor die een inzaaimachine kan aansturen en zo plaatsspecifiek het gewas kan meten en hierop de zaaddosering kan afstemmen. En Leen Mertens uit Londerzeel besloot twee jaar geleden om in te stappen in het ouderlijke veebedrijf van haar vader en grootvader.

De redactie

Hubertus Mühlhäuser: 'De trekker van de toekomst zal een synthese uit de vermelde aandrijftechnologieën worden. Ik zie ook een toenemende automatisering van onze werktuigen richting autonoom rijden. Wereldwijd zijn er niet voldoende geschoolde werkkrachten in de landbouw meer en zal autonoom rijden een uitweg zijn.'

Hubertus Mühlhäuser: 'De tractoren zullen compleet geconnecteerd zijn voor de optimalisatie van de gebruiken en onderhoudscycli. Het geheel zal via zogenaamde 'control rooms' van de fabrikant mee opgevolgd worden, om de machines optimaal te laten renderen.'

Hubertus Mühlhäuser: 'Het toetreden tot platformen als Agrirouter en DataConnect bevestigt dat CNH Industrial een open benadering van digitale technologie nastreeft. De landbouwer en loonwerker moeten kunnen kiezen welke de beste oplossing voor hen is. DataConnect maakt het landbouwers mogelijk om met een gemengd trekker- en machinepark van verschillende merken te werken.'

Stefan Top: 'Als ik zie welk vermogen we nu uit een kleine hydromotor halen, dan zouden we een ongelooflijk grote elektromotor nodig hebben om datzelfde te kunnen bereiken. Tenzij je naar hoogspanning gaat. Ook het idee dat de machines door elektrificatie lichter worden, klopt niet.'



Hubertus Mühlhäuser is sinds 2018 chef van CNH Industrial en Stefan Top is zaakvoerder van AVR-aardappelrooitechniek in Roeselare.



Alexandre Lekane in Jeneffe mikt op beter in plaats van op meer

In Jeneffe, een deelgemeente van Donceel in de buurt van Luik, baat Alexandre Lekane een gemengd bedrijf uit met de typische akkerbouwteelten uit de streek en een Witblauw-veestapel. Door de jaren heen werd de klassieke teeltrotatie van bieten, tarwe en gerst verder aangevuld met een aantal bijkomende teelten om de risico's te spreiden en te kunnen inspelen op de veranderende marktomstandigheden. Opmerkelijk is dat Alexandre Lekane dit jaar volledig stopt met de suikerbietenteelt. We spraken begin januari met hem af om meer te weten te komen over zijn kijk op een modern gemengd bedrijf en hoe hij soepel kan inspelen op snel wijzigende omstandigheden.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Alexandre Lekane is 39 en nam een eerste deel van het ouderlijke bedrijf over in 2005. Vijf jaar later, toen zijn vader met pensioen ging, nam hij de rest over. Als doorgedreven ondernemer probeert hij in te spelen op de veranderende marktomstandigheden en soms moeten dan ook drastische beslissingen genomen worden om de rendabiliteit van het bedrijf op peil te houden. Alexandre: 'De vorige generatie heeft nog het geluk gehad om te kunnen boeren zonder zich al te veel vragen te stellen over de rendabiliteit of de toekomst. Ondertussen worden zelfs de belangrijke pijlers van een bedrijf in vraag gesteld en is het dikwijls koffiedik kijken om te weten wat de markt binnen pakweg 5 of 10 jaar zal vragen en dus hoe ons bedrijf er tegen dan zou moeten uitzien om rendabel te blijven. Om de risico's te beperken gebruik ik mijn gezond boerenverstand en probeer ik ook de investeringen beperkt te houden.'

Aantal teelten neemt toe

Zoals de meeste akkerbouwers uit de streek paste de vader van Alexandre Lekane een teeltrotatie over drie jaar toe, met bieten, tarwe en gerst. Beetje bij beetje evolueerde deze rotatie door onder meer de toenemende vraag van de groente-industrie. Alexandre vervolgt: 'We zitten in een streek met vruchtbare gronden en talrijke mogelijkheden. Omdat de rendabiliteit van gerst onvoldoende was en deze teelt bovendien vrij fragiel is, zijn we ermee gestopt. Tarwe blijft dan wel een belangrijke teelt,



Alexandre Lekane

ook op gebied van teeltafwisseling. Daarnaast telen we voortaan ook spelt. Het laat ons toe om de risico's te spreiden, zeker bij de oogst. Als de verkoopprijs redelijk is, wordt de oogst verkocht en anders is spelt een welgekomen aanvulling bij het rantsoen van onze dieren.'

'Verder telen we al jaren vlas en verhuren we jaarlijks ook een aantal hectare voor de aardappelteelt. Het is een extra opportuniteit en na de aardappelen kunnen we meestal in ideale omstandigheden tarwe inzaaien. Voor ons bedrijf zijn conserve-erwten ook een interessante teelt. De rendabiliteit op zich is redelijk en de erwten

worden meestal begin juli geoogst. Daarna kunnen we een mengeling met raaigras en klaver inzaaien zodat we ruwvoerders kunnen produceren voor onze veestapel. Het valt zelden voor, maar als de bodemstructuur beschadigd zou geraken bij de oogst, dan is het tevens mogelijk om er hetzelfde jaar iets aan te doen. Als laatste troef wil ik nog de reststikstof vermelden, waardoor we minder meststoffen nodig hebben voor de volgende teelt. Verder telen we ook nog hakselmaïs voor onze runderen. Ik zaai meestal twee rassen in: eentje met een FAO van 190 om vroeg te kunnen hakselen en een kleine kuil te maken voor het late najaar, en eentje met een FAO van 240 voor de winterperiode.'

Stoppen met suikerbieten

Verleden jaar nam Alexandre de drastische beslissing om geen suikerbieten meer te telen. Hij legt uit: 'Het is altijd een belangrijke teelt geweest in onze streek, maar iedereen weet ondertussen dat de rendabiliteit van de suikerbieten serieus in het gedrang gekomen is. Daarnaast zorgt de problematiek rond neonicotinoïden voor heel wat bijkomende uitdagingen. Een ander argument is dat ik al heel wat werk heb met mijn veestapel en dat regelmatig spuiten voor suikerbieten ook bijkomende beperkingen inhoudt. Zeker omdat het voorjaar een bijzondere drukke periode is op ons bedrijf. Als laatste argument wil ik ook nog onderstrepen dat ik zwaar teleurgesteld ben in de houding van de suikerindustrie. Dat laatste zorgde ervoor dat ik de knoop uiteindelijk doorgehakt heb. Dit jaar zal de oppervlakte die voordien bestemd was voor suikerbieten worden herverdeeld tussen de andere voorjaarsteelten. Ik sluit niet uit ooit nog suikerbieten te telen, maar voor het ogenblik, en gezien de huidige omstandigheden, hoeft het niet meer voor mij.'

Kosten in de hand houden

Bij zijn bedrijfsvoering besteedt Alexandre veel aandacht aan een beperking van de kosten. Alexandre: 'We zijn niet overgemechaniseerd en ik heb weinig voeling met nieuwe technologische snufjes zoals rtk, plaatsspecifiek bemesten enzovoort. Ik kies wel voor degelijke en betrouwbare machines. De kleur heeft op zich weinig belang, maar service is niet meer weg te denken. Wat we zelf aankunnen, doen we uiteraard zelf. En verder doen we beroep op een loonwerker voor de graanoogst, het persen, het rooien, het hakselen en het zaaien van bieten en maïs. Voor de voorjaarsteelten worden alle percelen nog tijdens de winter geploegd. Het laat ons toe om tijd te winnen in het voorjaar, eens de werkomstandigheden goed zijn. Een deel van de tarwe wordt ploegloos gezaaid en we gebruiken hiervoor een balk voor de rotoreg. Zodra de omstandigheden minder gunstig zijn, haal ik de ploeg wel terug buiten. Spuit- en bemestingswerkzaamheden voeren we ook zelf uit. Bij het spuiten speelt het ideale tijdstip een belangrijke rol en dan vind ik het moeilijk om dit werk aan een loonwerker toe te vertrouwen. Soms zijn de omstandigheden maar een paar uur ideaal en juist dan moet er actie ondernomen worden.'




De nieuwe loods biedt voldoende stockageruimte.

De combinatie met veehouderij vergt de nodige aanpassingen




De veestapel bestaat voor 100% uit Witblauw, ingeschreven bij de Herd-Book. Alexandre: 'Onze beesten werden al drie generaties lang zorgvuldig geselecteerd. Alle koeien worden voortaan geïnsemineerd en de jonge stieren worden vervolgens op ons bedrijf afgemest. De rendabiliteit is verre van optimaal en we hebben al betere tijden gekend. Maar het is een ware passie en een levenswerk, zeker door een doorgedreven selectie door de



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



Alexandre kiest voor degelijke en betrouwbare machines, zoals deze veelzijdige grondbreker van Kuhn.



De verreiker wordt dagelijks ingezet.

jaren heen. Om de beesten optimaal te kunnen opvolgen in het najaar probeer ik de veldwerkzaamheden op tijd af te krijgen zodat ik me volledig kan concentreren op het werk in de stallen. Al onze dieren staan op stro en we beschikken hierdoor over grote hoeveelheden stalmest om het humusgehalte van onze velden hoog te houden. Doordat we de ruwvoerders zelf produceren blijft de kwaliteit optimaal en blijven onze beesten gezond, maar groeien ze ook optimaal. De combinatie akkerbouw en veeteelt is niet altijd gemakkelijk en tijdens piekperiodes werken we lange dagen. Maar als je je werk met passie doet, neem je dat er graag bij!



De veestapel bestaat voor 100% uit Witblauw ingeschreven bij de Herd-Book.



'De kleur heeft op zich weinig belang, maar service is niet meer weg te denken.'

Een nieuw gebouw biedt bijkomende opportuniteiten

Verleden jaar bouwde Alexandre een splinternieuwe multifunctionele loods. Hij vervolgt: 'Ik wou mijn machines efficiënter kunnen stallen, maar ook over voldoende ruimte beschikken om stro en andere producten te stockeren. Een deel van de buitenmuren van de loods is versterkt zodat we ook granen kunnen opslaan. Bovendien is alles voorzien om graan te kunnen ventileren en drogen. Ik ben van mening dat het ons toelaat om betere prijzen af te dwingen na de oogst, zeker als we in ruil ook veevoerders afnemen. Tot nu toe heb ik altijd vlas geteeld op de gangbare manier, maar ik speel ondertussen ook met de gedachte om vlas voor eigen rekening te telen en de oogst vervolgens in deze loods te stockeren. Deze manier van werken vergt de nodige aanpassingen, maar laat ook toe om waarschijnlijk iets extra's te kunnen verdienen. De landbouwsector heeft al betere tijden gekend en dan is het wel belangrijk om de teelten maximaal te laten renderen. Ik overweeg ook al een tijdje om over te stappen naar gemengd voeren. Dankzij de nieuwe loods zou ik een aantal grondstoffen kunnen stockeren om deze vervolgens te mengen in het rantsoen en mijn beesten uiteindelijk goedkoper te kunnen voederen. Mogelijkheden genoeg dus.'

Hij besluit: 'In de toekomst wil ik niet noodzakelijk groeien. Het zou natuurlijk wel mooi zijn, maar gezien de hoge grondprijzen hier in de buurt is het niet altijd haalbaar. Hetzelfde geldt trouwens voor de veehouderijtak. Meer beesten houden betekent ook extra kalvingen, zorgen en werk. Omdat ik alleen werk, heb ik al genoeg te doen en de administratie vergt ook heel wat tijd. Om efficiënt te werken kan ik dus beter mikken op het beste in plaats van op het meeste!' ●



Een deel van de granen wordt ploegloos gezaaid. Zodra de omstandigheden minder gunstig zijn, wordt er terug geploegd.

BETROUWBARE BANDEN VOOR EEN VERANDERENDE WERELD



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

mitas-tyres.com

Mitas



CONNECTED MACHINES

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@agrilemiahieu.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



Valentine Curtain uit Loupaigne tilt melkverwerking thuis naar hoger niveau

In Loupaigne (Genappe) boert Valentine Curtain samen met haar ouders op de Ferme de la Goyette. Na haar studies koos ze ervoor om thuis te blijven en de reeds bestaande thuisverwerking naar een hoger niveau te tillen. Ondertussen staat ze al meer dan zes jaar mee aan het roer van het bedrijf. Op een regenachtige namiddag begin januari gingen we haar opzoeken in het gemengde bedrijf waarin zij als vierde generatie het accent nog meer op de thuisverwerking legt.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Het gemengde bedrijf van de familie Curtain is typisch voor Waals-Brabant, met zowel een vlees- als een melkveestapel en verschillende akkerbouwteelten. Valentine vertegenwoordigt al de vierde generatie op het bedrijf. Om de risico's beter te spreiden en de meerwaarde van hun melk in eigen huis te houden, begonnen haar ouders in 2002 met thuisverwerking. Valentine: 'De beginjaren waren niet altijd evident omdat er toen minder interesse was om gezonder te eten of lokaal te gaan winkelen. We hebben onze zaak stevig moeten promoten en hebben in dat kader ook deelgenomen aan verschillende wedstrijden om onze producten bekend te maken. Door de jaren hebben we dan vier verschillende 'Coqs de Cristal' in ontvangst mogen nemen: eentje voor onze mattentaarten, eentje voor onze boter en twee verschillende voor ons roomijs met aardbeien. Het heeft ons sterk geholpen om onze producten verder op de kaart te zetten, al blijft het steeds noodzakelijk om voldoende publiciteit te maken om klanten te blijven aantrekken.'

Veestapel laten evolueren

Door de thuisverwerking evolueerde de melkveestapel beetje bij beetje. Valentine vervolgt: 'In het begin molken we enkel Holsteinkoeien. Omdat we voor boter, ijs of yoghurt een hoger vet- en eiwitgehalte verkiezen, evolueerde onze veestapel met de tijd. Ondertussen hebben we naast de bestaande Holsteinkoeien ook Montbeliarde-, Brune Suisse- en Jerseykoeien. De Holsteinkoeien



'Omdat we zelf verwerken, proberen we het aandeel kuilvoer te beperken in het rantsoen.'

koeien vertegenwoordigen nog zowat 30% van ons totaal. Toch moet ik ook zeggen dat we nooit de nadruk gelegd hebben op een doorgedreven productie of genetica. We werken liever met robuustere koeien die ook minder gevoelig zijn voor ziektes en andere problemen. De rassen die er met de tijd bijgekomen zijn, passen perfect in dat plaatje.'

Kwaliteitsvoerders als basis

Om melk thuis efficiënt te verwerken is het noodzakelijk om veel aandacht te geven aan kwaliteitsvolle voeders in het rantsoen. Valentine: 'We proberen zo min mogelijk voeders aan te kopen. Omdat we zelf verwerken, proberen we het aandeel kuilvoer in het



Valentine Courtain: 'In de mate van het mogelijke probeer ik nieuwe opleidingen te volgen zodat ik ook nieuwe zaken kan uitproberen.'

rantsoen te beperken. Verder krijgen de koeien heel wat luzerne omdat deze optimaal wordt gevaloriseerd. We kopen geen kant-en-klare veevoeders, maar geven de voorkeur aan zelfgeteelde granen zoals tarwe, gerst en spelt. Deze worden thuis geplet. We moeten immers zorgen dat de smaak van onze melk redelijk stabiel blijft en we het vetgehalte ook op peil houden, zeker voor de productie van boter en room. Twee keer per jaar merken we wel



grote verschillen. In het voorjaar, als de koeien weer buiten grazen, en in het najaar, als ze binnenblijven om de winterperiode te overbruggen. Het grootste deel van de veldwerkzaamheden wordt in eigen beheer uitgevoerd. Loonwerkers worden ingeschakeld voor het maaidorsen, het hakselen van gras en maïs en het persen van balen.'

Thuisverwerking laten evolueren

De ouders van Valentine begonnen met thuisverwerking in 2002. Een oude stal werd heringericht als hoefwinkel. En omdat de mama van Valentine uit Horrues afkomstig is, begon ze meteen ook mattentaarten te bakken om het bestaande aanbod melkproducten aan te vullen. In 2016 werd vervolgens een





VAN HAUTE

LANDBOUW- & TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES





Uw **VÄDERSTAD**
-partner voor
Vlaanderen.



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



De perfecte voorbereiding
voor een rijke oogst





www.avr.be



KEEN GREEN
Performante, snel leverbare machine
nodig? Wij helpen u graag!
guntherpaeye@avr.be | 0475 93 95 72



Sinds bijna 20 jaar wordt de melk thuis verwerkt in producten voor de lokale markt.

Melkkoeien en vleesvee zijn twee pijlers van het bedrijf.



De machines op het bedrijf moeten renderen.

splinternieuwe winkelruimte ingericht op de boerderij om de klanten beter te kunnen ontvangen en bedienen. Valentine: 'Onze klanten zijn voornamelijk afkomstig van Genappe en omstreken. Op zaterdag en zondag krijgen we ook heel wat mensen over de vloer die van iets verder komen, zoals Nijvel of Waterloo. Deze maken van de gelegenheid gebruik om de boerderij te bezoeken en zo het contact met de landbouwwereld terug een beetje aan te knopen. Wij hechten zelf ook veel belang aan dit contact. Het is trouwens een van de redenen waarom we ook een paar geiten, ganzen en kippen hebben. Dat extraatje zorgt ervoor dat de mensen een breder beeld van de landbouw krijgen. Onze geiten zijn ondertussen de mascottes van het bedrijf geworden.'

Evolueren vraagt de nodige aanpassingen

Een bijkomende tak uitbaten vraagt de nodige aanpassingen binnen het bedrijf. Valentine vervolgt: 'Doorgaans melk ik 's morgens en 's avonds. De rest van de tijd ben ik met de verwerking bezig. Gelukkig ontfermt mijn vader zich over de akkerbouwteelten en staat hij ook dagelijks paraat om onze koeien te voederen en te verzorgen. Anders zou het echt onbegonnen werk zijn. Want thuis verwerken betekent ook langere werkdagen, maar dat nemen we er graag bij. In ruil krijg je meer voldoening van je werk en merk je ook dat je mensen tevreden kan stellen. Niet alleen in de thuisverwerking op zich kruipt er veel tijd, ook in leveringen. Het voorjaar gaat gepaard met talrijke plaatselijke evenementen waar we ook aanwezig proberen te zijn om onze producten te promoten. Tegenwoordig bestaat het assortiment uit verse kaas, 9 soorten yoghurt, boter, mattentaarten, rijstpap en pudding, verschillende soorten quiches, hoeve-ijs, sorbet en gebak. Tot slot verkopen we nog rauwe melk en room. En om ons aanbod verder aan te vullen verdelen we zelfs producten van andere boeren, zoals fruitsap en verschillende soorten kazen.'

Zaken anders durven bekijken

Valentine is van mening dat het noodzakelijk is om de eisen van de klanten te blijven volgen: 'Vroeger werd daar weinig aandacht aan besteed omdat we ervan uitgingen dat een goed product alles was. Ondertussen zetten we in op specifieke en dus ook herkenbare verpakkingen. Mensen kopen immers ook met hun ogen en onze verpakkingen zijn dan ook uniek. Hetzelfde geldt trouwens voor ons aanbod. Toen mijn ouders begonnen, was het

aanbod eerder beperkt. Maar ondertussen spelen we ook in op de opmerkingen van de klanten. In de beginjaren hadden we maar enkele basissmaken voor ons hoeve-ijs. Ondertussen bieden we tussen de 15 en 20 verschillende smaken aan en kwam sorbet het aanbod vervolledigen. Het vergt allemaal extra werk, maar dan krijg je wel tevreden en trouwe klanten over de vloer. Verder vind ik het heel belangrijk om te blijven leren en evolueren. In de mate van het mogelijke probeer ik nieuwe opleidingen te volgen zodat ik ook nieuwe zaken kan uitproberen. Onlangs volgde ik zo een cursus om suiker en chocolade te bewerken, iets wat ik achteraf kon implementeren om mijn kerstgebak een moderne en unieke toets te geven. In de toekomst zou ik ook graag een ruimte willen openen zodat de klanten ter plaatse kunnen consumeren. Dat betekent meteen extra werk, maar het zou voor ons bedrijf een mooie evolutie zijn.' ●



'We hebben onze zaak stevig moeten promoten en hebben in dat kader ook deelgenomen aan verschillende wedstrijden om onze producten bekend te maken.'



Nast eigen producten worden ook producten van andere landbouwers aangeboden.

MEER DOEN. GEGARANDEERD.

MET DURA LINE

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

Met Dura Line kan u meer doen. Gegarandeerd.

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

3000 MOTORUREN

*Garantie slijtdelen
onder voorwaarden



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



COFABEL®

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

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

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

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



AgriGeer wil John Deere versterkt op de kaart zetten in Haspengouw

Verleden jaar besloten vier jonge ondernemers om hun eigen dealerbedrijf op te richten in de streek van Hannuit. Wat bij aanvang een grote gok leek, groeide ondertussen uit tot een succesvol verhaal. In samenspraak met invoerder Cofabel zetten ze John Deere en Kramer op de kaart in de wijde streek rond Hannuit. We gingen ze half januari opzoeken om meer te weten te komen over deze toch niet alledaagse stap binnen de landbouwsector. Een verhaal waarin jeugdig enthousiasme aangevuld wordt met marktkennis en ervaring uit de praktijk, en waarin klantenservice het allerbelangrijkste blijft.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en AgriGeer

Vier ondernemers die in de sector willen investeren

Donatienne De Wulf, Jean De Wulf, Amaury Dubuisson en Emile Bollinne hebben destijds alle vier bij dealerbedrijf Cuyckens uit Hannuit gewerkt. Ze waren er elk actief in een eigen departement: Amaury in de verkoop, Emile in de naverkoop, Jean in het magazijn en Donatienne verzorgde de administratie. Drie jaar geleden besliste Willy Cuyckens om zijn dealerbedrijf van de hand te doen. De vier kompanen waagden hun kans om het bedrijf over te nemen. Omdat hun aanbod de eigenaar niet kon bekoren, beslisten ze dus om hun eigen weg te gaan en voor eigen rekening te gaan werken. Het lot zou hen uiteindelijk helpen om de merken die ze van in het begin voor ogen hadden toch te kunnen verdelen.

Donatienne vervolgt: 'Net als mijn neef Jean heb ik een opleiding marketing en bedrijfsbeheer gevolgd. Dat heeft ons geholpen om zowel een business- als een financieel plan uit te werken. We zijn daar een paar maanden mee bezig geweest. Uiteindelijk opende AgriGeer de deuren begin november 2018. Met vier mensen gezamenlijk ondernemen lijkt niet vanzelfsprekend, maar we kenden elkaar al langer en we hebben ook een tijdje samengewerkt. Uiteindelijk blijft ieder op zich verantwoordelijk voor één aparte pijler binnen ons bedrijf, en deze pijlers zijn sterk complementair. Bovendien ben ik van mening dat het eenvoudiger ondernemen is met vier dan met drie mensen bijvoorbeeld. Daarnaast is het een grote troef om van nul te kunnen beginnen en voluit ons eigen ding te kunnen doen!'



Amaury, Donatienne, Jean en Emile bij de nieuwe gebouwen in Geer.

Vooraanstaande merken

Zoals Donatienne onderstreept, heeft AgriGeer het geluk gehad dat enkele topmerken van in het begin in hun plannen geloofden. Ze vervolgt: 'Toen we over ons project aan het nadenken waren, gingen we eerst uit van een ander tractormerk, omdat we nooit dachten dat we een kans zouden krijgen bij John Deere. Bij Cofabel kregen ze dit te horen en op deze manier zijn we met hen beginnen spreken en onderhandelen. Uiteindelijk hebben we de kans gekregen om John Deere verder op de kaart te zetten in Haspengouw. Voor ons



'Van bij het begin hebben we het aspect service op de eerste plaats gezet.'



De verreikers van het merk Kramer komen het aanbod vervullen.

was het een unieke kans, terwijl Cofabel ons vertrouwde omdat we de klanten reeds kenden. Bovendien hadden we op technisch en administratief vlak al redelijk wat ervaring met het merk. Naast John Deere verdelen we de verreikers en wielladers van Kramer voor de streek. Daarnaast zijn we ook exclusief verdeler van Kuhn, Joskin en Carré. Dat laatste merk staat sterk in de bioteelt, iets wat bijzonder leeft bij ons in de streek. We hebben bewust gekozen om het aantal merken te beperken, zodat we ze allemaal op een efficiënte manier kunnen verdelen en promoten. De respons van klanten geeft aan dat deze aanpak echt werkt. Doordat onze klanten ons als een ware John Deere specialist zien, hebben we verleden jaar circa 25 tractoren en 3 maaidorsers kunnen verkopen in de streek. Voor een eerste jaar is dat zeker niet slecht, en we merken dat deze trend zich verderzet, zeker bij de tractoren.'

Klantenkennis is grote troef

De verkoopsector van AgriGeer omvat Haspengouw en wordt afgebakend door gemeenten zoals Heers en Velm in Limburg, Soumagne, Tihange en Huy in Luik en Couthuin. Het is dus een vrij grote sector, waar er heel wat te doen valt. Donatienne vervolgt: 'Doordat we alle vier dagelijks in contact waren met de eindklanten bij Cuyckens kennen we ook de meeste klanten die vroeger al met John Deere reden. Het verlaagt in ieder geval de drempel om naar ons nieuwe bedrijf te komen. Toch wil ik wel onderstrepen dat we veel geluk hebben dat heel wat klanten ons gevolgd zijn en dat ze ons ook sinds de eerste dag vertrouwen. Het scheidt natuurlijk opportuniteiten. Daarnaast wordt het familiale karakter van AgriGeer ook door heel



Trelleborg TM1060. Verrijk uw landbouwactiviteiten.

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

www.trelleborg.com/wheels/nl





AgriGeer investeerde ook in de nodige servicewagens.



Afgelopen jaar verkocht AgriGeer ook enkele maaidorsers.



In de streek is de John Deere 6250R een fel gegeeide tractor.



'In 2020 willen we ook sectoren zoals tuin & park verder op de kaart zetten.'

wat klanten gewaardeerd. We zijn alle vier vrijwel altijd bereikbaar en proberen snel een oplossing te bieden als zich een probleem voordoet. En doordat we met vier in de zaak zitten, ontstaat er ook meer stabiliteit op lange termijn, iets wat de klanten waarderen.'

Service op de eerste plaats

Voor een dealer is verkopen maar het eerste deel van het verhaal. Een goede service is immer niet meer weg te denken. Donatienne: 'Van bij het begin hebben we het aspect service op de eerste plaats gezet. We hebben het geluk gehad dat we vier techniekers van onze vorige werkgever hebben kunnen aantrekken. Deze mensen hebben al een ruime ervaring met onze huidige merken, waardoor het eenvoudiger is om een service van hoog niveau te waarborgen. Elk van hen is bovendien gespecialiseerd in een aantal specifieke machines, zoals maaidorsers, spuitmachines of gps-systemen. Ze kunnen wel elk mee in alle sectoren, tot een zeker punt. Stel dat de specialist oogstmachines al met een interventie bezig is, dan kunnen we wel een andere techniker bij een tweede klant sturen. Daarnaast kunnen we ook steeds rekenen op de mensen van invoerder Cofabel die ons een handje helpen waar nodig, ongeacht of het nu gaat om specifieke technische kennis of apparatuur. Zo kunnen we steeds de beste service blijven bieden aan onze klanten. Verder proberen we zoveel mogelijk opleidingen van de constructeurs te volgen. We zijn al langer overtuigd dat het de enige manier is om efficiënt op de hoogte te blijven van de modernste technieken. Het is tevens een manier om ons verder te onderscheiden van andere dealers.'

Nieuwe gebouwen in Geer

Tot nu toe wordt een werkruimte gehuurd in Hannuit. Verleden jaar werd een stuk industriegrond gekocht in de nieuwe industriezone van Geer waar heel wat landbouwgerelateerde bedrijven gevestigd zijn. Ondertussen zitten de nieuwe gebouwen in de afwerkingsfase en het dealerbedrijf zal binnenkort naar daar verhuizen. Naast een showroom is er dan ook voldoende plaats voorzien voor de werkplaats, de stockage van de nodige wisselstukken en kantoorruimte. Op deze manier zal de groei van het bedrijf optimaal ondersteund kunnen worden. Donatienne: 'Na de startfase in Hannuit zullen we allemaal tevreden zijn dat we vanuit onze eigen gebouwen kunnen werken. We zullen dan over voldoende plaats beschikken om ons bedrijf verder op de kaart te zetten. We willen uiteraard blijven groeien, maar wel op onze eigen en organische manier. Te snel groeien is zeker geen goede zaak. We moeten eerst en vooral ons serviceniveau kunnen blijven garanderen. Van bij het begin hebben we ook gemikt op de kranen van Komatsu en de tuin- en parkmachines van John Deere om de kalmere periodes op te vangen, maar ik moet zeggen dat het in 2019 eigenlijk nooit kalm is geweest. In 2020 willen we deze deelsectoren verder op de kaart zetten, zonder de landbouw te verwaarlozen. Er is immers genoeg concurrentie in Haspengouw en we moeten dus dagelijks alert blijven als we op termijn een onmisbare landbouwschakel binnen onze eigen regio willen worden!' ●

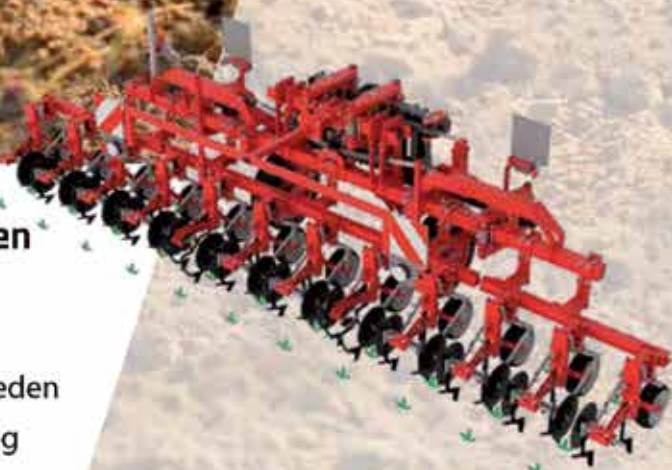
Wilt u een schoon veld?

Steketee



Onze precisie onkruidbestrijdingsoplossingen bieden u:

- Profielbalk voor flexibele rijenbreedtes
- Talrijke gereedschapsopties voor uw omstandigheden
- IC-Light-camerasysteem voor automatische sturing
- Service op afstand voor directe ondersteuning





Bietenhoppen snel en efficiënt afdekken

Door de langere bietencampagnes moeten steeds meer bietenhoppen afgedekt worden met Toptex-doeken. Niet altijd een eenvoudige klus voor de akkerbouwers, zeker als de wind waait of de doeken vocht hebben opgenomen. Om dit werk te vergemakkelijken ontwikkelde dealerbedrijf Keymolen Agri uit Rebecq de Coverbeet, een alles-in-éénoplossing om bietenhoppen volledig machinaal af te dekken. Het eerste prototype uit 2018 werd ondertussen vervangen door een definitieve versie.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en Keymolen Agri

Voor Joseph Keymolen begon het verhaal rond een dergelijke machine toen hij ooit in Frankrijk even langs de baan stopte om een babbeltje te slaan met een loonwerker die een hydraulische arm omgebouwd had om de Toptex-doek machinaal van de bietenhoppen af te halen. Op de terugweg rijpte het idee verder. Nadat een paar klanten interesse toonden, kwam in 2018 een eerste prototype tot stand. Yannis Vanbiervliet, een jonge ondernemer uit Rebecq, toonde zich bijzonder geïnteresseerd. Hij was op zoek naar een nieuwe activiteit voor zijn bedrijf. En zo ging de bal aan het rollen. Voor de mensen van de werkplaats van Keymolen Agri waren de ontwikkeling en het bouwen van deze machine een uitdaging die onderstreepte dat ze naast het herstellen van bestaande machines ook zelf iets konden ontwikkelen. Zelfs de hydraulische cilinders werden in eigen huis ontworpen. Hoewel de Coverbeet een artisanale machine is, werd er volgens professionele maatstaven gebouwd. Mocht er meer vraag komen, dan kan er snel en met weinig moeite een kleine serie worden gebouwd.

Een alles-in-éénoplossing

Doordat Joseph Keymolen al verschillende keren bestaande machines had aangepast om bietenhoppen machinaal af te dekken had hij een tamelijk juist beeld van hoe zijn machine er moest uitzien om efficiënt te kunnen werken. Het basisidee was een alles-in-éénoplossing: de machine moest het doek kunnen leggen, terug oprollen ... Maar ze moest het doek ook vastleggen, in de hoop dat het niet meer nodig zou zijn om banden of iets dergelijks te gebruiken. De doeken moeten niet noodzakelijk worden opgerold op een buis, maar kunnen eenvoudig opgepikt worden, zelfs als ze



De schijf legt het doek vast.

opgeplooid zijn. Er wordt wel met een buis gewerkt om ze af- en op te rollen op de hoop. Na gebruik is het dus ook perfect mogelijk om een doek in een kipper af te rollen. Mocht het doek bevroren zijn, dan volstaat het om een beetje keukenzout of pekkel te strooien en kan het zo worden opgerold. Op de laatste versie ontwikkelde Keymolen een opnemer met meenemers om eenvoudiger te kunnen werken in moeilijke omstandigheden.

De op- en afrolarm kan 90° bewegen om eenvoudig te kunnen werken en de schijf om het doek vast te leggen wordt hydraulisch bediend. Ten opzichte van het eerste prototype gebruikt Keymolen ondertussen een schijf met een kleinere diameter om het doek niet te diep in de bietenhoop te duwen en dus ook het oprollen achteraf te vergemakkelijken. De schijf kan tot 1,80 m van de basismachine werken zodat de nodige flexibiliteit gewaarborgd is. Om de lasten op

het onderstel te beperken werden tegengewichten op strategische plaatsen voorzien. Want de krachten zijn soms veel zwaarder dan men zou verwachten. De Coverbeet wordt volledig bediend door middel van een afstandsbediening. De verreiker geeft een constante oliedruk af aan de machine en de afstandsbediening activeert de nodige functies. Daardoor is deze machine ook zeer gebruiksvriendelijk, want de bestuurder kan een doek eenvoudig aanpikken terwijl hij uit zijn cabine is, maar ook verder werken achter het stuur.

Waarom op een verreiker?

Het antwoord is heel simpel: een verreiker is uitgerust met vier gestuurde wielen, kan in hondengang rijden en is dus zeer wendbaar, wat zeker een belangrijke troef is om te manoeuvreren rond een bietenhoop. Daarnaast is een moderne verreiker in de modder even krachtig als een tractor. Met een tractor zou het bovendien extra moeilijk zijn om afdekzeilen die zich op een platte wagen bevinden efficiënt aan te pikken. Maar deze Coverbeet kan ook worden aangekoppeld aan een zware frontlader of iets dergelijks.

Daarnaast biedt Keymolen de **Underbeet** aan, een eenvoudigere machine om de doeken vast te leggen in de hoop. Deze machine is uitgerust met een schijf die is opgebouwd op een telescopische arm en kan eenvoudig worden gebruikt met een tractor. Het is een gepaste machine voor enkele landbouwers die willen samenwerken en de handenarbeid beperken bij het afdekken van de bietenhoppen. Beide machines zijn ondertussen in productie. ●



De afstandsbediening controleert alle functies van de Coverbeet.



De Underbeet is de eenvoudige versie om een doek vast te leggen.

BEHANDEL UW PERCEEL,
NIET DAT VAN DE BUURMAN !



ZONDER
TWIN



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

ZEER AANTREKKELIJKE
PRIJZEN



VRAAG UW
PRIVÉ-PROEF

Voor de vooruitstrevende landbouw



De man en zijn motor: 'Elektrificatie is nog niet voor morgen.'



TractorPower: 'Kun je de aardappelmarkt schetsen zoals jullie ze anno 2019 ervaren?'

Stefan Top: 'Wij kijken vanaf de zijlijn, hé: wij zijn maar een toeleverancier van machines in dat geheel. Als we kijken naar de processors, zien we een heel ambitieuze Belgische industrie, gedreven door familiale aandeelhouders die op wereldniveau willen meespelen. Hun actierrein situeert zich in België, Nederland, Frankrijk en Duitsland. België alleen is te klein geworden om de processors te voeden met grondstof. Dat zorgt er mede voor dat we een verdere uitbreiding van het areaal over de grenzen kennen. Bij onze klanten merken we dat die aardappelteelt

Interview met Stefan Top van AVR

AVR uit Roeselare mag tot de grootste spelers op vlak van aardappelteeltmechanisatie gerekend worden. Toch blijven ze in Roeselare bescheiden en weten ze dat hun succes ook mee afhangt van het succes van de processors, de firma's die de aardappelen verwerken. Die bescheidenheid, gecombineerd met hard werken en gezond boerenverstand, leidt tot machines op maat van de klanten en hun portefeuille. We praten met algemeen directeur Stefan Top over 'de aardappelmarkt' en schuiven langs die weg langzaam op naar de mechanisatie en de ambities van zijn bedrijf.

Tekst & foto's: Peter Menten

een goede ondersteuning is van de activiteit van de akkerbouwer. Akkerbouwers die actief zijn in de aardappelteelt kunnen op een sterkere manier groeien dan de akkerbouwers met traditionele teelten. De suikerbieteteelt staat onder druk, de graanprijzen zitten op een historisch laag niveau ... Kortom: met de aardappel is er nog geld te verdienen. En dat zorgt ervoor dat wij ook als fabrikant kunnen meeliften op de hausse in de sector met de verkoop van onze machines. Dat komt ook omdat we de geschikte machines hebben die passen in de industriële teelt van aardappelen. De markt voor ons is België, Frankrijk, Nederland en Duitsland. Deze 'potato belt' is tevens de plaats waar de processors hun areaaluitbreiding realiseren. Wij spelen in drie van die markten in eerste divisie en steken niet onder stoelen of banken dat we de ambitie hebben om in de vierde, Duitsland, meer te gaan doen.'

TP: 'En verder weg? Rusland ...'

Stefan: 'McCain bijvoorbeeld is zich nu aan het ontwikkelen in



Rusland. Maar het blijkt toch niet zo gemakkelijk om buiten onze 'potato belt' succesvol aardappelen te telen. Een constante toevoer vanuit het veld, bewaarloodsen, een constant klimaat, goede opbrengsten ... Dat samenspel van elementen ligt niet overal voor het grijpen. Je ziet dat België, na de Verenigde Staten, qua rendement per hectare het beste land is om aardappelen te telen. In deze 'potato belt' gebeuren trouwens ook de meeste investeringen. In de andere landen is het moeilijker om in de toelevering te voorzien. Wij verkopen ook in Rusland bijvoorbeeld, maar als je kijkt hoeveel machines er per 10.000 ha verkocht worden, dan steken onze landen er met kop en schouders bovenuit. Wij leveren al in Rusland sinds 1991, hebben daar een marktaandeel van 30% en we assembleren er lokaal. Afhankelijk van de economische situatie leveren we tussen de 15 en 40 machines per jaar. Een ander land is China waar de regering wil dat de aardappel de vierde teelt wordt, al heb ik de indruk dat de realiteit daar wat achterloopt op de planning. Dat land kent geen oude aardappelcultuur met gevestigde waarden zoals wij die hebben. Teelttechnisch kunnen we daar niet veel gaan doen want 75% van het areaal staat op een helling. Terrasbouw, zoals ze dat daar noemen. Bovendien wordt er daar anders geredeneerd: wat is op de wereldmarkt het product met de beste prijs, zodat we dat kunnen gaan produceren? Bij ons doen de familiebedrijven langetermijninvesteringen en vestigen de processors zich in de buurt van de teelt. In Canada en de VS zien we dat ook de grote verwerkers investeren: McCain, Simplot ... Die gaan zich vestigen waar de vruchtbare aardappelakkers liggen.'

TP: 'Bestaat er ook een soort wereldprijs voor aardappelen?'

Stefan: 'Nee, niet echt. Nochtans hebben ze in Canada en de Verenigde Staten in 2019 last gehad van de vorst waardoor de opbrengst achteruitging. Daarom kunnen de Europese processors op de wereldmarkt een betere prijs voor friet vangen. Maar dat is dan het afgewerkte product. Aardappelen kunnen maar beperkt bewaard

worden, ongeveer 8 maanden, en dat maakt dat ze moeilijker verhandelbaar zijn op wereldniveau. Graan daarentegen kun je jaren bewaren. Het grote voordeel bij aardappelen is dat je ieder jaar van 0 begint: er is nooit een stock van het voorgaande jaar die je parten kan spelen. De enige manier om aardappelen te bewaren, is ze te verwerken. Een aardappel moet binnen het jaar verwerkt zijn. Qua logistieke kost kan ik zeggen dat er soms andere belangen spelen dan enkel de kost van het transport. Soms worden er vanuit andere landen aardappelen ingevoerd in Europa om de lokale prijs te beïnvloeden. Je ziet dan dat ze de top duur invoeren tegen de prijs van de massa. Als je bijvoorbeeld 100 vrachtwagens aardappelen nodig hebt voor de verwerking en je hebt er 10 te kort, dan mogen die 10 veel meer kosten. Zolang je hier maar niet laat zien dat je ze nodig hebt, dat je koper bent. Met vroege aardappelen wordt er hier in België zo gespeeld hé. Al is dat maar gedurende een heel korte periode in het seizoen.'

TP: 'We zien bij ons grotere processors en loonwerkers. Zet die schaalvergroting zich ook wereldwijd en in alle geledingen van de aardappelteelt door?'

Stefan: 'Het zelfrijdende gebeuren situeert zich voornamelijk in België en Nederland, maar we zien die zelfrijders ook meer en meer voorkomen in Noord-Frankrijk, Duitsland en in het Verenigd Koninkrijk in het tweerijige gamma. Het aantal telers vermindert, maar de marktvraag naar aardappelen stijgt nog steeds en dus ook de vraag naar machines met meer capaciteit. Voor de langere bewaarperiodes gaat er meer een beroep gedaan worden op de professionele telers. Die professionalisering zien wij aanhouden en versterken. De lokale boer en de telers met kleinere schuren, die niet goed gebouwd zijn, die gaan niet meer in aanmerking komen om aardappelen naar april en verder te brengen. Die schuren gaan leeggehaald worden in november-december.'



TP: 'Waar zoeken jullie dan wel nog groei in?'

Stefan: 'Groeien in marktaandeel. Meer van hetzelfde doen. We kunnen meer vierrijers verkopen en zelfs meer getrokken machines. Ons toelagen op de ontwikkeling en constructie van andere machines zoals bietenrooiers, dat zou totaal naast de kwestie zijn. Alle bedrijven die nu actief zijn in de mechanisatie voor de suikerbieten hebben het nu moeilijk. Waarom denk je dat een bedrijf als Ropa zo hard inzet op aardappeltechnologie? Wij kijken ook wel naar het rooien van andere knolgewassen, zolang we die kunnen rooien met de bestaande rooiers mits kleine aanpassingen. Maar dat blijven nichemarkten, dat gaan nooit de grote aantallen worden. Als een bestaande machine meer kan doen, kan ze sneller worden afgeschreven en kunnen we er dus ook meer van verkopen. We hebben voor dat doel net een nieuwe aanpasbare rooibek ontwikkeld, een kader waaraan je alle soorten aanpassingen kunt doen zodat die passen voor een specifieke teelt zoals bijvoorbeeld wortels. Die kunnen op bed of op rijen gezaaid worden, ze kunnen op 60, 70 of 75 cm staan, op 2 of 3 rijen ... Kortom, meestal moet zoiets geassembleerd worden in functie van de individuele situatie van de klant. De specifieke rooiunit is een soort cassette die je gewoon op 3 minuten tijd kunt verwisselen.'

TP: 'Hoe zie je de markt binnen pakweg vijf jaar evolueren en waar zie je AVR dan staan?'

Stefan: 'Wij willen ons marktaandeel nog wat uitbreiden door iets sneller te groeien dan de anderen. We zijn aan het werken aan exportmarkten waar ons marktaandeel kleiner is dan hier en die toch een grote mechanisatiegraad kennen. Ik meen dat we binnen vijf jaar slimmer gaan boeren en we de wedloop van de grootste en dikste machine achter ons kunnen laten. En gaan kiezen voor oplossingen voor boeren waarmee die een hoger rendement halen door de dingen juister en beter te doen.'

TP: 'Teeltechnisch kan het rendement per ha misschien nog iets naar omhoog, bijvoorbeeld met andere variëteiten, maar daar hebben jullie toch weinig vat op?'

Stefan: 'Wij kunnen meekijken aan de kant van de kostenoptimalisatie. De kost om onze machines intelligent te maken is marginaal in vergelijking met de totale aankoop prijs ervan. Als we de gegevens die een machine meet op een slimme manier gebruiken, dan kan de boer of de agronoom die combineren met andere data van bijvoorbeeld andere teelten. Dat zijn dingen waaraan we met onze Puma 4.0 een bijdrage willen leveren. Elke schakel in de ketting van de aardappelteelt gaat met verschillende datasets tot betere adviezen moeten komen om de teelt naar een hoger niveau te krijgen. Daar kun je al een eerste winst boeken. Daarnaast kun je toegevoegde waarde maken door het product van de boer beter af te stemmen op wat de fabriek wil. Door die informatie te verzamelen kan de boer bijvoorbeeld tegen de frietfabriek zeggen: ik heb hier een prachtige partij aardappelen liggen van een bepaald kaliber. Op haar beurt weet de fabriek dat ze bij die boer dan terecht kan voor een kaliber dat in de juiste maatvoering zit. Op die manier wordt de boer een betrouwbare schakel in het productieproces en kan hij de meerwaarde vertalen in geld.'



Stefan over elektrificatie: 'Als ik zie welk vermogen we nu uit een kleine hydromotor halen, dan zouden we een ongelooflijk grote elektromotor nodig hebben om datzelfde te kunnen bereiken.'

TP: 'Ik begrijp dat de kweker van het pootgoed invloed heeft op het kaliber van de aardappel, maar hoe kunnen jullie als mechanisatiepartner de teelt beïnvloeden?'

Stefan: 'The proof of the pudding is in the eating: wij kunnen zeggen wat er gebeurt. Wij hebben allereerst een impact op het pootproces. Maar dan moet de teler al een aantal beslissingen nemen en vertalen in taakkaarten bijvoorbeeld. Op basis daarvan kan hij de densiteit van zijn pootgoed vergroten of aan de buitenkant kan hij de aardappelen wat verder uit elkaar zetten. Op die manier heeft hij invloed op wat er gaat uitkomen. En bij het rooien kijken wij ook naar de som van al die acties. Wij weten wat er waar onder de grond gezeten heeft en vanwaar het komt. We maken dan opbrengstkaarten waarop verder kan worden gewerkt, gebruiken taakkaarten om te planten en te bemesten ... En we maken een opbrengstmap. Wellicht gaan wij nog registreren welke soort knollen en welke kwaliteit uit dat veld gekomen is en op welke plaats in het veld. Een slimme boer kan die gegevens gebruiken om samen met de frietfabriek toegevoegde waarde te creëren. Hij kan zeggen: die kwaliteit heb ik zitten en ik kan aantonen wat, waar en hoe. De boer kan dan het grondstofaanbod (de aardappel dus) beter afstemmen op het uiteindelijke product dat de verwerker nodig heeft. De verwerker gaat mogelijk minder verlies hebben en daardoor gaat de boer minder hectares moeten planten om dezelfde output te hebben. Aan het einde van de rit betekent dat een beter rendement. Wij kunnen de tool daarvoor aanleveren, de boer en de verwerker gaan moeten overeenkomen welke data ze met elkaar willen delen. Het is de boer die beslist wat hij doet.'

TP: 'Zijn de data van de boeren echt veilig eens ze in de cloud of op de server van de fabrikant zitten? Ook bij de grote wereldspelers?'

Stefan: 'Stel dat wij ook maar één keer onrechtmatig hun data zouden gebruiken, dan zijn we meteen al het vertrouwen van onze klanten kwijt. Zelfs als een grote trekker- en machinefabrikant dit doet, neemt hij hetzelfde risico. Niet enkel de eigen klant gaat hem dit kwalijk nemen, maar zijn buurman die bijvoorbeeld met een ander merk

rijdt, zal ook twee keer nadenken vooraleer hij met deze malafide constructeur in zee gaat. En waar sta je dan als fabrikant? De discussie die er in het verleden was, ging meer over het beschikbaar stellen en deelbaar maken van data. Vroeger waren die data afgeschermd, nu krijgen data pas waarde zodra je ze kunt delen. Een boer die alleen op data van een grote constructeur zit, dat creëert geen (meer)waarde. Want als hij denkt dat data waarde hebben, heeft hij het mis voor. Data krijgen pas waarde als ze informatie worden. En hoe gaat een boer van data informatie maken?

TP: 'Een boer niet, maar de data komen op de server van de fabrikant en die kan dat wel.'

Stefan: 'Goed, de machinefabrikant gaat die data bewerken zodat ze al een klein beetje waarde krijgen. Op dat moment zijn het nog nulletjes en eentjes en wie gaat daar bruikbare gegevens van maken? Wij kunnen op basis van die data zeggen: je hebt zoveel ton op die plaats, zoveel dieselvebruik, zoveel benodigde uren ... En als die boer slim is, dan gaat hij die data delen met zijn meststoffenhandelaar, zijn pootgoedleverancier of met een agronomische dienst. Langs deze weg gaan die hem hier slim advies geven. Dus als de boer en de verwerkers waarde willen creëren met die data, dan moeten ze die onder elkaar delen.'

TP: 'Zit de angst niet eerder in de hoek waar er met de data wordt berekend hoeveel de boer verdient en zijn bepaalde grote fabrikanten ook niet actief in de toeleverende sectoren, waardoor de boer zijn vrijheid beknot voelt?'

Stefan: 'Stel nu: je bent klant van een grote constructeur, je deelt je gegevens met hem, en je hebt de keuze om een volleveld-spruittoepassing te doen of een deelapplicatie tegen bijvoorbeeld 13 euro/ha bij die fabrikant. In het tweede geval ga je juist en met minder sproeistoffen hetzelfde resultaat bekomen. Welke keuze ga je dan als boer maken? Of stel dat de aardappelprocessor tegen de boer zegt dat die data voor hem een bepaalde waarde hebben, en hij daarvoor aan de boer een betere prijs voor zijn aardappelen wil betalen? Dan wordt het een win-winsituatie. Ik ben er zelfs van overtuigd dat verwerkers binnen een vrij korte tijd gaan stellen: geen data, niet leveren. Dus kan je er beter als een van de eersten bij zijn om er nog geld van te maken. Zo wordt de boer er samen met de verwerker beter van, door de juiste dingen goed te doen en de dingen beter af te stemmen op elkaar.'

'Voor ons als machinefabrikant is het dan weer zinvol om de machines, de onderhoudsintervallen en aanverwante dingen te kunnen volgen zodat we proactief en met de minste kosten de machine aan de praat kunnen houden. Zo kunnen we op termijn onze dealers informeren over de toestand van de machines bij de klant. Bijvoorbeeld opa rijdt met de machine en vergat er AdBlue in te doen: ga even naar het veld een kannetje AdBlue wegdoen. Data die wij verzamelen om de machines te verbeteren, daar heeft niemand het moeilijk mee. Bovendien kunnen we met de informatie die de machine doorgeeft snel de serviceman op de juiste plaats op het veld krijgen.'

TP: 'Hoe ver staan jullie in het elektrificatieproces? Hybride aandrijftechnologie, elektrische motoren ...'

Stefan: 'Als ik zie welk vermogen we nu uit een kleine hydromotor halen, dan zouden we een ongelooflijk grote elektromotor nodig hebben om datzelfde te kunnen bereiken. Tenzij je naar hoogspanning gaat. Ook het idee dat de machines door elektrificatie lichter worden, klopt niet. Wij hebben hier in de fabriek testgroepen die onze machines laten draaien. En als je daar dan een hydromotor naast zet die je kan voeden met 2 slangen, dan is die 1/4 tot 1/6 kleiner. En ik spreek niet alleen over de rijaandrijving, maar ook over het aandrijven van loofrollen en andere assen in de machine. Daarbij is er ook een probleem met de voeding hé. Een auto waarin je 100 pk elektrisch vermogen nodig hebt, daar kan je tot 400 km mee rijden. Maar batterijen met voldoende autonomie voor onze hoge vermogens hebben we nog niet. Ik zie eerder de burgerlijke bouwkunde naar elektrificatie evolueren. Die machines werken grotendeels in een stadsomgeving of op een werf waar er stroom beschikbaar is. Op deze plaatsen is een elektrische of hybride aandrijving zinvol zodat je geen lawaai en uitstoot produceert. Bovendien draaien onze landbouwmachines maar een tweetal maanden per jaar. Machines in de bouw draaien heel het jaar door. Daar renderen dergelijke investeringen. Als je kijkt hoeveel meer vermogen we nodig hebben bij het rooien onder natte omstandigheden: kun je je dat al voorstellen met een batterij? De emissie die wij uitstoten, situeert zich ook op plekken waar ze minder risico oplevert voor de omgeving en de mensen. Dit soort aandrijvingen ontwikkelen wij niet zelf, dat doet in ons geval Volvo. Wij kopen een brandstofmotor en hydromotoren bij Danfoss of Bosch en maken daar een applicatie mee. Er zijn het afgelopen decennium veel studies van elektrische trekkers en zo geweest, maar zie je er nu één van rijden?'

TP: 'Jullie zijn ooit in een grote holding opgenomen geweest, Netagco. Heeft dat AVR op het vlak van internationalisering wat opgeleverd?'

Stefan: 'Ja, zeker bij het opbouwen van een degelijk salesnetwerk. Onder Netagco zaten tal van bedrijven die actief waren in de aardappelmechanisatie. Toen werd gekeken welke fabrikant welke dealers en verkoopkanalen had en die werden dan volledig gesaneerd en de beste uit ieder land werden geselecteerd. Toen Netagco uit elkaar viel, konden wij 90% van het gesaneerde netwerk gebruiken. Dus in die zin was het waardevol voor AVR. Op vlak van marketing en productmanagement hebben we veel geleerd van de Nederlanders: hoe je een verhaal moet vertellen, hoe belangrijk vormgeving is, hoe je op een goede manier moet budgetteren zodat je makkelijker aan financiering geraakt ... Kortom, wij hebben daar in 4 jaar geleerd hoe je professioneel moet werken. En ook gezien waar het fout kan lopen. Bijvoorbeeld op vlak van ondergekapitaliseerde overnames van bedrijven. Netagco had een aardappeldivisie, een ruwvoederafdeling, een distributiedivisie, en dan nog een poot voor trading en ontwikkeling. De holding had op weinig tijd veel samengesprokkeld, maar is ten onder gegaan aan onderfinanciering.'

●

Hubertus Mühlhäuser wil in de komende 5 jaar ongeveer 13 miljard US-dollar in CNH Industrial investeren, waarvan zeker de helft in de landbouwtak.

Hubertus Mühlhäuser wil CNH Industrial opsplitsen in On-Road en landbouw



In 2018 nam Hubertus Mühlhäuser het stuur over bij CNH Industrial. We hadden de gelegenheid om de sterke man achter de merken Case IH, New Holland en Steyr over de toekomstige richting van het concern te bevragen. Tegen januari 2021 wil hij het concern opsplitsen in de afdeling On-Road met Iveco en de motorentak FPT, en een landbouwtak met New Holland, Case IH, Steyr, de bouwmachines en speciale voertuigen.

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

TractorPower: 'Sinds 2018 bent u chef van CNH Industrial. Wat was uw eerste indruk toen u de leiding over dit concern overnam?'

Hubertus Mühlhäuser: 'Ik heb een bedrijf met een ongelooflijk brede waaier van technologieën en sterke merken aangetroffen, vooral op vlak van landbouw. Enkele delen van CNH Industrial kende ik al van tevoren, andere zoals Iveco en Magirus waren mij minder bekend. Om die reden wilde ik in een eerste fase vooral de omvang van het bedrijf met 65.000 medewerkers en bijna 30 miljard US-dollar omzet beter leren kennen. Aansluitend heb ik de concernleiding geherstructureerd en een team gevormd, waarmee ik het strategisch businessplan voor de toekomstige ontwikkeling van CNH Industrial in de praktijk ga omzetten.'

TP: 'Waren de voorgaande structuren volgens u te gecompliceerd?'

HM: 'Normalerwijze ontwikkelt men eerst de strategie en rolt men dan een overeenstemmende leidingstructuur uit. Maar CNH Industrial was toch iets te complex georganiseerd, waardoor ik eerst een nieuwe en afgeslankte structuur heb uitgerold die in de vier industriële segmenten kan worden toegepast. Parallel daarmee loopt er nu nog een functioneel platform waarop we overkoepelende megatrends zoals digitalisering, automatisering en alternatieve brandstoffen kunnen behandelen. Deze trends lopen als een rode draad door al onze divisies.'



Hubertus Mühlhäuser werkte voor hij bij CNH kwam onder andere bij Agco als Senior Vice President voor motoren, waar hij voor verschillende andere markten verantwoordelijk was.

TP: 'Hoe ziet de strategie er nu concreet uit?'

HM: 'Ze is gebaseerd op 3 pijlers. De eerste pijler is groei en marktaandeel winnen door innovatie. Ons strategisch plan voorziet dat we in de volgende 5 jaren ongeveer 13 miljard US-dollar in de onderneming willen investeren, waarvan ruim de helft in de landbouwtak. Daar willen we de focus leggen op digitale technologieën, automatisering en alternatieve aandrijvingen zoals biogas of hybride. Daarmee willen we een groei van 5% per jaar bereiken. Aan de ene kant geloof ik dat de wereldwijde landbouwtechniekmarkt in het algemeen weer zal aantrekken. Aan de andere kant hebben we nog



K-Line is een Australische fabrikant van landbouwmachines die vorig jaar werd overgenomen.

potentieel bij de uitbreiding van de marktaandeelen, zeker in de Duitstalige regio's. De tweede pijler berust op winstverhoging door het afslanken van processen en structuren wat ons dan in staat moet stellen om soepeler op de markt te kunnen reageren. Ook de service moet verbeterd en efficiënter worden: werken met CNH Industrial en onze merken mag niet bureaucratisch zijn.'

TP: 'Enkele maanden geleden maakte u plannen voor een opsplitsing van CNH Industrial bekend. Wat wilt u daarmee bereiken?'

HM: 'Dat is de derde pijler van onze strategie. Wij willen het deel On-Road, met merken als Iveco (vrachtwagens, bestelwagens en bussen) en FPT (motoren) van CNH Industrial afsplitsen en apart naar de beurs brengen. Er zullen dus op termijn twee beursgenoteerde bedrijven zijn, die op hun beurt wereldwijd leiders zijn in hun branche. De reden voor deze opsplitsing zijn precies die megatrends waarover ik al sprak. Ze gelden wel voor zowel Off-Road als On-Road, maar we zien een compleet verschillend investeringsprofiel en eigenlijk maar weinig synergieën. De enige synergie zijn de motoren waarvoor we leveringsverdragen op lange termijn met FPT zullen afsluiten, zodat de knowhow van FPT voor de landbouw- en bouwmachines behouden blijft. Tot slot willen we daarmee een sterke focus van het management op de kern van het bedrijf leggen, maar ook een meerwaarde voor onze aandeelhouders creëren.'

TP: 'Hoe ver staan deze plannen op dit moment?'

HM: 'In de loop van dit jaar gaan we verdere details bekendmaken, te beginnen met de aankondigingen van het management in het tweede kwartaal. Het doel is om deze opsplitsing tegen 1 januari 2021 voltrokken te hebben.'

TP: 'Welke gevolgen gaat die voor het landbouwgedeelte van CNH Industrial hebben?'

HM: 'Positieve gevolgen. Het CNH Industrial in afgeslankte vorm zal met ongeveer 15,6 miljard US-dollar vooral een landbouwtechniekconcern zijn. Op dit moment maakt de landbouw maar 40% van de omzet uit, in de toekomst zal dat 75% zijn. De landbouwafdeling zal dan geflankeerd worden door bouwmachines en speciale voertuigen.'



ATI Track Systems leverde al langer rupsonderstellen voor CNH en is nu een onderdeel van het concern.

TP: 'Als we nu kijken naar de drie merken: hoe gaat u New Holland, Case IH en Steyr positioneren?'

HM: 'New Holland zal de breed opgestelde full-liner zijn met kleine tot grote tractoren en een absolute focus op groenvoederen oogsttechniek. New Holland is al vele jaren wereldleider bij de maaidorsers en zal op deze branche de focus blijven leggen. Daarbij is New Holland ook nog geëngageerd in speciale segmenten zoals de wijnbouw, de fruitteelt en de groenteteelt. Case IH willen we afhankelijk van de markt positioneren als full-liner met tractoren en oogstmachines, maar eerder bij specifieke bedrijven die met deze machines gelinkt zijn. En Steyr tenslotte is voor ons het high-techmerk in het tractorenssegment. Steyr zal in de toekomst met nieuwe technologieën op de markt komen vooraleer ze op de tractoren bij de zustermerken te vinden zullen zijn. Een voorbeeld daarvan is de concepttractor met hybride aandrijving die we op Agritechnica hebben gepresenteerd. Steyr zal ook een fabrikant met een Europese focus blijven, en enkel als trekkerbouwer op de markt treden. Zo zal het aantrekkelijk blijven voor alternatieve samenwerkingen met andere Europese werktuigenbouwers zoals Kuhn, Amazone, Pöttinger, Lemken of Horsch. Men stelt vast dat deze short-linermerken meer en meer door de grote full-liners uit de handelskanalen gedrongen worden en naar een premiumtrekker zoeken om samen naar de klant te gaan.'

TP: 'Steyr is als merk toch niet op alle Europese markten aanwezig? Gaat dat veranderen?'

HM: 'Absoluut! Steyr is vandaag in Europa niet zo goed vertegenwoordigd als zou kunnen, en ook niet zoals wij het in de toekomst willen. Ik zie voor dit merk nog enig potentieel, vooral dan qua samenwerking met die dealers die nu vooral werktuigen verkopen van de hierboven genoemde merken.'

TP: 'Met de overname van Kongskilde heeft CNH Industrial een verdere stap in de richting van full-liner gezet. De machines van dit merk zullen eerst onder de naam New Holland verkrijgbaar zijn. Gaat dat in de toekomst veranderen?'

HM: 'Deze machines blijven vooreerst tot New Holland beperkt. Daarnaast zullen ze ook verder in de kleuren van Kongskilde via onze netwerken en via andere OEM-handelaars verdeeld worden.'

TP: 'Het programma van Kongskilde in de New Holland kleuren is niet op alle markten verkrijgbaar. Zet u daar druk op de lokale verkooporganisatie om deze machines mee in het programma op te nemen?'

HM: 'We zijn er werk van aan het maken om onze handel in Europa verder te professionaliseren. Daar zullen er zeker soortgelijke veranderingen plaatsvinden, ook in de richting die u net aangaf.'

TP: 'Gaat u de full-linerstrategie overal verder uitbouwen?'

HM: 'In ieder geval daar waar we de merken New Holland en Case IH in hun respectievelijke segment nog kunnen versterken. We hebben sinds kort met de aankoop van K-Line (fabrikant van machines), ATITrack Systems (onderstellen op rupsen) en AgDNA (boerderijmanagementsoftware) enkele acquisities gedaan. Verder wordt de samenwerking met DataConnect en met Agrirouter aangekondigd. Wij speuren continu de markt af voor verdere strategische acquisities die in ons portfolio passen en het kunnen verbeteren.'

TP: 'Steyr presenteerde op Agritechnica een conceptstudie van een hybride trekker, New Holland de verdere ontwikkeling van de methaantrekker en Case IH startte reeds enkele jaren geleden met een autonome trekker. Hoe gaat het met deze concepten verder?'

HM: 'Om te beginnen: de biogastrekker van New Holland is geen concept meer, maar is nu te koop en hij zal volgens mij een totaal nieuw marktsegment ontsluiten. Ik vind het onbegrijpelijk dat onze concurrenten nog niet op deze trein gesprongen zijn. Want met biogas kan een landbouwer zelf en tegen een concurrentiële kost op lange termijn CO₂-neutraal tot zelfs 'CO₂-reinigend' zijn eigen brandstof produceren. Daarmee kan hij kosten uitsparen en tegelijk zijn bijdrage aan het milieu leveren. Met de conceptstudie van Steyr willen we in de richting van de hybride aandrijvingen gaan. Dat betekent een zo groot mogelijke elektrificatie met diesel- of gasaandrijving. Wij analyseren nu de feedback die we op het concept krijgen. Puur technisch kan deze trekker er binnen enkele jaren al zijn. Het is zeker dat de elektrificering zich ook in de landbouw verder zal doorzetten, als aandrijving voor de trekker maar ook voor de aanbouwwerktuigen.'

'Wij speuren geregeld de markt af voor verdere acquisities die ons portfolio kunnen aanvullen.'

TP: 'Hoe ziet volgens u de trekker van de toekomst eruit?'

HM: 'Die zal een synthese uit de vermelde aandrijftechnologieën worden. Ik zie ook een toenemende automatisering van onze werktuigen richting autonoom rijden. Wereldwijd zijn er niet voldoende geschoolde werkrachten in de landbouw meer en zal autonoom rijden een uitweg zijn. De Case IH Magnum die we op Agritechnica voorstelden, is de logische verderzetting van de hoger vermelde studie van een autonome trekker: hij rijdt op het veld volledig autonoom, net als onze maaidorser trouwens. Overigens werkt ook New Holland aan autonoom werkende machines, vooral

dan voor de wijnbouw. Verder zullen er flexibelere (lees: elektrische) aandrijvingen komen, net zoals specifieke sensoren. En de tractoren zullen compleet geconnecteerd zijn voor de optimalisatie van de gebruiks- en onderhoudscycli. Het geheel zal via zogenaamde 'control rooms' van de fabrikant mee opgevolgd worden, om de machines optimaal te laten renderen.'

TP: 'Met AgXtend heeft CNH Industrial een innovatieplatform gecreëerd. Welke idee steekt daarachter?'

HM: 'Via AgXtend willen we met start-upfirma's samenwerken. En we bekijken hoe we onze kwaliteitsbewuste klanten experimentele landbouwtechnologie kunnen aanbieden, zoals bijvoorbeeld de milieuvriendelijke onkruidbestrijding met stroom. Wij volgen nieuwe start-ups op regelmatige basis. Als we daarbij iets interessants vinden, nodigen we de bewuste firma uit om haar producten via ons wereldwijde dealernet exclusief te verdelen. Voor deze meestal kleine ondernemers is het bijna als met zes cijfers winnen bij de Lotto: ze hebben in één keer duizenden verkooppunten. Voor ons zijn deze partnerschappen inspirerend. Ze leiden meestal tot gemeenschappelijke projecten en tot technologische doorontwikkelingen bij onze producten.'

TP: 'Wat mag de klant in de toekomst nog verwachten van deze samenwerkingen?'

HM: 'We staan nu nog maar aan het begin, het kan nog alle kanten uitgaan. AgXtend is een steeds groeiende incubator, een broeikas voor jonge ondernemingen. Wij nemen op dit moment bijna ieder kwartaal een nieuwe onderneming op in AgXtend. Het spannende aan de landbouwtechniek is dat het om een extreem innovatiegerichte branche gaat. Er worden dagelijks nieuwe ontwikkelingen gepresenteerd en elke maand ontstaan twee of drie nieuwe firma's die zich vooral met het thema van een voortschrijdende digitale managementtechnologie bezighouden. CNH Industrial moet een open technologieconcern zijn waarmee men graag zaken doet en dat zich niet afsluit voor nieuwe dingen.'

TP: 'CNH Industrial is toegetreden tot DataConnect en Agrirouter. Welke kansen ziet u voor deze digitale platformen voor gegevensuitwisseling tussen verschillende fabrikanten?'

HM: 'Het toetreden tot deze platformen bevestigt dat CNH Industrial een open benadering van digitale technologie nastreeft. De landbouwer en loonwerker moeten kunnen kiezen welke de beste oplossing voor hen is. DataConnect maakt het landbouwers mogelijk om met een gemengd trekker- en machinepark van verschillende merken te werken, en om de analyses van hun landbouwmachines effectief te gebruiken in de bedrijfs- en teeltvoering en ze in het beheer van het bestaande machinepark te integreren. Beide platformen willen naar een standaard voor de uitwisseling van gegevens. Het geheel zal tot een stijging van de productiviteit leiden als de boer zowel zijn gegevens op vlak van machineonderhoud als op vlak van de effectieve landbouwproductie kan uitwisselen. Gesloten systemen, gelinkt aan een merk, zullen in de toekomst geen kans maken: daarvan ben ik overtuigd.' ●

Loonbedrijf Sprangers: 'Ik ben trouw aan mijn merken.'

Dit jaar is het feest bij loonbedrijf Sprangers. Het loonbedrijf uit Hoogstraten legt zich al 50 jaar toe op het werken met de meest duurzame tractoren en machines en innoveert continu. Verder heeft het bedrijf sinds 2018 een nieuwe wasplaats waardoor het altijd met net materiaal bij de klant verschijnt.

Tekst : Dick van Doorn | Foto's: Dick van Doorn en Bart Sprangers

Loonbedrijf Sprangers is in 1970 opgericht door Marcel Sprangers, de vader van de huidige zaakvoerder Bart. Die werkt bij het runnen van zijn loonbedrijf nauw samen met zijn vrouw Bianca en hun twee zonen Bert en Tim. Deze werken actief mee in het bedrijf. Bert, de oudste, is de man van de techniek en het onderhoud. Tim vindt meer voldoening in het loon- en grondwerk zelf. Vader Bart heeft vanaf zijn jeugd al interesse in tractoren en werktuigen. In zijn tienerjaren werkte hij thuis al als tractorchauffeur en kraanmachinist om de kuilen te dekken bij de boeren.

Marcel Sprangers, die destijds een klein melkveebedrijf had, begon met loonwerk omdat hij te weinig werk had op zijn boerderij. Hij investeerde eerst in een occasietractor van 50 pk. Daarnaast in een maaimachine en een pers, een ploeg en een beerton. Zo kon hij ploegen, maaien en persen bij landbouwers in de streek. Het jaar erop kocht hij al een 4x4 International 1046 tractor met 104 pk, wat voor die tijd een hele trekker was. De volgende stap was een éénrijige Kemper-maishakselaar. Het jaar daarop volgde een tweerijige en daarna een drierijige. Ook de Lely-frees die vader Sprangers aanschafte, heeft in die tijd haar diensten bewezen. Bart: 'Daar heeft mijn vader echt dag en nacht mee gereden. Het frezen van oude weilanden en ze daarna meteen inzaaien was in die tijd een hot item. Heel veel melkveehouders vroegen ernaar.' Het gebied rondom loonbedrijf Sprangers is een gebied met veel melkveehouders. De gronden bestaan uit lichte en zware zandgronden. Het aantal akkerbouwers is veel kleiner dan het aantal melkveehouders, maar er is de afgelopen jaren wel de ontwikkeling dat steeds meer aardappeltelers in de omgeving gronden huren van melkveehouders.

24 jaar en bedrijfsleider

Iets wat de loonwerker van zijn jonge jaren altijd is bijgebleven, is het moment dat er opeens geheel andere tractoren op het erf van zijn



vader stonden. Dit had te maken met de overname van International door Case. Vader Marcel kocht twee splinternieuwe Case IH 1056 XL tractoren in de jaren tachtig. Bart lacht: 'Dat er opeens twee tractoren met rood-, zwart- en zilverkleur op het erf stonden, dat vond je als kind heel wat.' Wat Bart ook altijd bijgebleven is, is de Ipsam-drijfmesttank van 20.000 liter die zijn vader destijds aanschafte. Een echte 'gigant'. In die tijd vonden veel landbouwers die aankoop van zijn vader Marcel wel erg ver gaan.

Al op 24-jarige leeftijd nam Bart samen met zijn vrouw Bianca het loonbedrijf over. Marcel Sprangers bleef nog wel vijftien jaar lang werken op het loonbedrijf van zijn zoon. Bart: 'Mijn vader had zijn buik vol van de regels en het papierwerk en was blij dat hij nu loonwerk kon doen zonder de zorgen die er achter de schermen bij horen. Hij heeft nog lang met de vrachtwagen gereden en met het persen kon hij zijn hart ophalen.' Na de opvolging is Bart zich voornamelijk gaan richten op het leveren van een goede kwaliteit en service, en het nog beter nakomen van afspraken. Verder wilde hij de werkzaamheden uitvoeren met goede en nette machines, waardoor het werk ook beter gedaan kan worden. Net als zijn vader die voorheen International/



Bij het runnen van zijn loonbedrijf werkt Bart Sprangers nauw samen met zijn vrouw Bianca en zonen Bert en Tim.



Op de recente mengmesttank van 24.000 liter is een gps-systeem voorzien, net als een weeg- en bemestingsstelsel.

Case-tractoren kocht bij Servaes uit Hoogstraten, koopt ook Bart nog steeds al zijn Case-tractoren bij deze dealer. 'Case is gewoon mijn merk. We hebben net vier Case Puma 200 CVX tractoren gekocht. Dat wij vier dezelfde tractoren in één keer kopen, is omdat we ons machinepark up-to-date willen houden en tijdig willen verjongen.' Volgens de Hoogstraatse loonwerker kun je met de Case Puma 200 vrijwel alle werkzaamheden uitvoeren. De tractoren worden zo aangepast, met aankoppelpunten en trekhaken en dergelijke, dat elk werktuig aan elke tractor past. In 2016 werd de zestigste trekker aangekocht, een Puma 240 CVX Limited I. Inmiddels staat de teller op 70.

Toenemend grondwerk

Tot de investeringen van de afgelopen jaren behoort ook de Amerikaanse Case Magnum met 310 pk (Gold Edition). Deze tractor wordt door het loonbedrijf vooral ingezet voor kilverwerkzaamheden en het zwaardere loonwerk. Sinds 1996 voert Sprangers ook werkzaamheden uit in het grondverzet. In de begintijd maakte Bart zelf een gronddumper van een oude oplegger. Rond 2000 kocht hij zijn eerste Alasco-tweeasser. De vraag naar grondverzet werd dermate groot in de loop der jaren dat Sprangers al gauw twee Alasco-tweeassers moest aankopen om het werk aan te kunnen. Op korte tijd kwam het grondverzet en het grondtransport met tractoren flink in opmars zodat nog twee drieassers werden aangeschaft. Bij de vernieuwing en

uitbreiding van de gronddumpers heeft Bart Sprangers gekozen voor de Nederlandse Beco-gronddumpers. Momenteel heeft het bedrijf zeven Beco-drieassers en nog drie Alasco-tweeassers. Voor banden- en rupskranen kiest het bedrijf voor Doosan.

Al is het grondverzet sterk gegroeid, de landbouwactiviteiten blijven veruit de belangrijkste inkomstenbron voor Sprangers. Door de flinke uitbreiding van het loonbedrijf en de groei van het machinepark werden de bestaande loodsen te klein. Daarom werd in 2001 een nieuwe loods van 2.400 m² gebouwd. Bart: 'Eerst hebben we alle oude schuren en loodsen gesloopt. Tractoren en machines worden steeds groter, dus je moet wel.' In 2015 werd deze hangar nog eens uitgebreid met 750 m² tot in totaal 3.150 m². En in 2018 werd een splinternieuwe, overdekte wasplaats gebouwd. Bart: 'Wij houden, zoals ik al eerder zei, van nette machines. Het zuiver houden is niet alleen beter voor de levensduur van de machine, maar het werkt ook aangenamer voor de chauffeurs en geeft uitstraling naar de klanten.'

Imago hoog houden

Volgens Bart en Bianca doet het hele team van loonbedrijf Sprangers er alles aan om het imago van de loonwerker, maar ook van de landbouw in het algemeen, hoog te houden. Bart: 'Ik denk dat wij als



De in 2001 nieuw gebouwde hangar van 2.400 m² werd in 2015 nog eens uitgebreid met 750 m² tot in totaal 3.150 m².

Loonbedrijf Sprangers houdt van netjes werken. Alles staat overzichtelijk in de hangar geparkeerd en is schoon.



Precisiebemesting wordt steeds belangrijker. Bemesten doet het loonbedrijf met de Vervaet Hydro Trike die werkt met sectieafsluiting met afsluiting per twee doppen (dus zeer nauwkeurig).



Momenteel lopen bij de loonwerker drie hakselaars: twee Claas Jaguar 960's en één Claas Jaguar 860.

loonwerker in dat opzicht goed bezig zijn. Nette machines, fatsoenlijk weggedrag door met goede chauffeurs te werken en je houden aan de regels. Met materieel werken dat in orde is en goed voor de dag komen. Zo heeft ook de maatschappij een netter beeld van hoe we werken. Op die manier proberen wij als loonbedrijf ons steentje bij te dragen om het goeie imago van de landbouw uit te dragen.'

Wat het machinepark betreft, is alles zo duurzaam mogelijk. De meeste tractoren en machines bij Sprangers hebben de nieuwste, energiezuinige motoren met Euro-norm 5 en 6. De nieuwe werkplaats is goed geïsoleerd en in de wasplaats zijn uiteraard olieafscheiders en opvangputten voorzien. Ook voor Sprangers wordt precisielandbouw



In 2018 werd een splinternieuwe, overdekte wasplaats gebouwd. Bart: 'Het zuiver houden is niet alleen beter voor de levensduur van de machine, maar het werkt ook aangenamer voor de chauffeurs en geeft uitstraling naar de klanten.'

steeds belangrijker. Inmiddels zijn vijf tractoren voorzien van rtk-gps. Bart: 'Je ziet dat steeds meer klanten dat willen, vooral de akkerbouwers. Preciezer werken wordt wel de toekomst, verwacht ik.' Bemesten met de Vervaet doet Sprangers door middel van sectieafsluiting met afsluiting per twee doppen (dus zeer nauwkeurig). Op het recente mengmestvat van 24.000 liter van Berkers Techniek is eveneens een gps-systeem voorzien, net als een weeg- en bemonsteringssysteem. Momenteel lopen bij de loonwerker drie hakselaars: twee Claas Jaguar 960's en één Claas Jaguar 860. Er werd onlangs ook geïnvesteerd in een nieuwe trekker, een DAF 530XF die zijn diensten zal bewijzen voor de mestoplegger van 32.000 liter.

Ter gelegenheid van het 50-jarige jubileum houdt loonbedrijf Sprangers een Open Dag. Iedereen is welkom. ●

KRONE
THE POWER OF GREEN



VariCut snij-inrichting met 51 messen

KRONE BIG Pack 1290 HDP VC.

Rijdende pelletfabriek met 626 pk



Met de Metitron 560 heeft het Duitse CSP de eerste zelfrijdende pelletiseermachine ter wereld ontwikkeld. Krone had enkel de Premos 5000 getrokken pelletiseermachine en het Oostenrijkse Schaidler zijn Pelletec D 8.0. De basis voor de machine is een Claas Jaguar waarin metaalbewerker CSP een pelletpers heeft ingebouwd. We namen een kijkje onder de kap.

Tekst: Peter Menten | Foto's & info: CSP

De Duitse machinebouwer CSP heeft een Claas Jaguar hakselaar omgebouwd tot pelletpers. Deze machine kreeg de naam Metitron en kan, zowel op het veld als stationair, verschillende gewassen omzetten tot pellets. Het bedrijf CSP, wat staat voor *Cut Systems Pfrontstetten*, stelde vorig jaar een productierijpe versie voor van deze Metitron 560. Met een lengte van 7,5 meter (zonder pick-up of hakselaggregaat) is de machine duidelijk korter dan een getrokken combinatie. Verder wordt de pelletpers via een powerband direct door de dieselmotor van de hakselaar aangedreven. Dat zorgt voor een krachtoverbrenging met zo min mogelijk verlies. Omdat de machine op een Jaguar 960 is gebouwd, konden alle voorzetstukken van Claas gewoon gebruikt worden zonder verdere aanpassing.

Pellets nemen minder plaats in en sparen transportkosten

Of de pellets nu moeten dienen als voeder, brandstof, strooisel of grondstof voor de industrie: producten als stro, luzerne, miscanthus, kaf van spelt enzovoort kunnen onder de vorm van pellets makkelijker gehanteerd worden. Ze hebben bij transport en opslag maar een fractie van de ruimte nodig en kunnen dankzij hun 'vloeibaarheid' zonder problemen in verschillende transporttechnieken zoals vjzels gemakkelijk en zelfs automatisch verzet worden. Daar staat echter wel een nadeel tegenover: het produceren van pellets is een omstandig proces en kon tot dusver enkel in een complexe industriële installatie of met kleine machines en tegen een lage capaciteit. De mobiel en stationair inzetbare Metitron moet het pelletiseren nu vereenvoudigen. De winst zit in het feit dat het product dat geperst moet worden niet eerst op transport moet naar de pers, maar dat de pers zelf naar het product komt. Een nadeel is wel dat het persen voor een stuk van de weersomstandigheden afhankelijk blijft.

Claas Jaguar als basismachine

Wat goed is, moet je niet opnieuw uitvinden en daarom werd gekozen voor een Jaguar 960 als vertrekpunt. Van de hakselaar bleven veel componenten ongewijzigd, maar toch werd het chassis met 1,8 meter verlengd om de pelletiseermachine te kunnen inpassen. Om voldoende

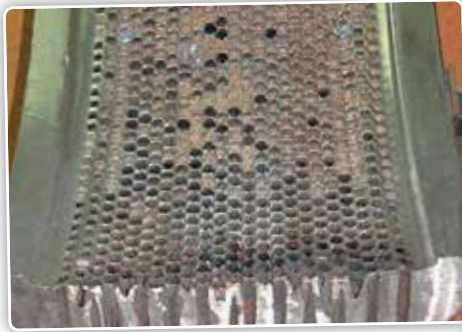


Het prototype heeft 2 jaar in test gelopen. Na de nodige aanpassingen is de machine nu rijp voor de markt. De levertijd ligt op 6 tot 8 maanden.

vermogen te hebben werd de originele Mercedes-motor met 626 pk achteraan behouden. Ook de brandstoftank van 1.300 liter blijft zitten. Door een aangepaste geleiding van de powerband kan niet alleen de messentrommel van de hakselaar, maar ook de pelletiseerpers direct en efficiënt worden aangedreven. Als hart voor de machine koos CSP voor een ringmatrijpers die standaard in de handel verkrijgbaar is. De pers maakt pellets met een diameter van 6, 8, 10 of 12 mm. Hier zit het verschil met bijvoorbeeld de Krone-pers, die op een pelletiseertechniek met twee tegen elkaar in draaiende profielwalsen steunt. Met dat eenvoudigere proces is het mogelijk om te pelletiseren zonder voorverkleining, maar bedraagt de diameter van de pellets wel 16 mm, waardoor ze voor minder toepassingen geschikt zijn.

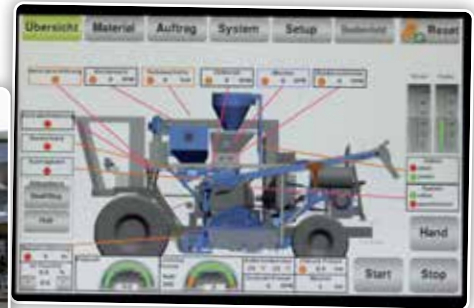
CSP ontwikkelde speciale voorverkleining

Om kleinere pellets met een vast kaliber te kunnen fabriceren zoals ze in de praktijk gevraagd worden, kiest CSP voor een speciaal procedé. Eerst wordt het hakselgoed door de messentrommel van de hakselaar verkleind. Op de plaats van de pletwalsen zit er nu een speciale splijtunit, waardoor het oogstgoed weer in twee richtingen (langs en dwars) verkleind wordt. Op deze manier worden de stengels opengesplitst en wordt de waslaag op een duurzame wijze afgebroken. Zo wordt volgens CSP het product optimaal voorbereid voor een energiebesparend



CSP werkt met het principe van een ringmatrijs om de pellets te persen en haalt hier een capaciteit van 6 ton/uur.

De geperste en afgekoelde pellets worden via een dwarsafvoerband gelost.



Heel het proces in de machine kan op het scherm in de cabine gevolgd worden.

pelletiseringsproces. De voorverkleining kan aan de verschillende omstandigheden en producten worden aangepast zodat ook tijdens de werking een voorverwerkt product van constante, hoge kwaliteit de pers in gaat. Mocht het materiaal te droog zijn dan kan het dankzij een permanente vochtmeting automatisch via een tank met water of een andere vloeistof bevochtigd worden.

Koeling tijdens het proces

Het verkleinde materiaal komt via een slang in de cycloon waar de proceslucht wordt afgescheiden. Vervolgens gaat het naar een voorbunker met 2.000 liter inhoud. De voorbunker dient ook als buffer waardoor de pers bij korte onderbrekingen van de materiaalopname, zoals bijvoorbeeld bij het draaien op het veld, steeds constant met product gevoed wordt. Een automatische vermogensregeling zorgt ervoor dat de pers gelijkmatig gevuld wordt. De geproduceerde pellets passeren dan als eerste over een zeef die de fijne deeltjes afscheidt en opnieuw in de pers brengt. De gefabriceerde pellets worden via een transportketting met bekertjes naar boven in de bunker gevoerd. Er is gekozen voor dit systeem om de nog hete pellets te transporteren. Op deze manier kunnen ze immers veel zachter en met minder kans op breuk getransporteerd worden dan wanneer dit met een traditionele elevatorketting of een vijzel zou gebeuren. Tegelijk doet de bekertjesketting ook dienst als koeling: de bekertjes worden in een 'kunstmatig' verlengd kanaal langs de achterkant van de machine naar boven gevoerd. De aluminiumbekers moeten de warmte van de pellets, die met een temperatuur van ongeveer 80°C de pers verlaten, maximaal afgeven aan de luchtstroom die in het 'bekerkanal' wordt gevoerd. Op deze manier kan tevens een deel van de resterende vochtigheid verdampen. Om te lossen wordt er links aan de machine een afvoerband uitgezwenkt.

Ook voor stationair gebruik

Dankzij de flexibiliteit van de hydrostatische vierwielaandrijving kan zelfs op oneffen terrein de materiaalopname precies gedoseerd worden. Dit maakt een constante aanvoer en capaciteit van 6 ton per uur mogelijk. De invoer van de hakselaar werd aan het duidelijk kleinere debiet aangepast. Het basisvoertuig werd zo opgevat dat alle bestaande voorzetstukken van Claas zonder probleem kunnen worden aangekoppeld. Omdat het debiet (en dus rendement) bij enkel veldgebruik toch duidelijk minder is dan bij een hakselaar of een vierkante balenpers, werd er bij de ontwikkeling ook rekening mee gehouden dat de machine een heel jaar door moet kunnen worden gebruikt. Daartoe is de machine erop voorzien om ook stationair pellets te kunnen draaien en biedt CSP in optie een verdeler voor vierkante balen aan, een unit die snel aan de standaardkoppeling van de Metitron kan worden aangekoppeld. Met een basisprijs van 900.000 euro is het duidelijk dat de Metitron geen machine is om af en

toe wat pellets te draaien. Ze is gebouwd voor continuegebruik en voor de matrijsring gaat CSP uit van een levensduur van 3.000 bedrijfsuren. Omgerekend naar een maximale capaciteit van 6 ton/uur komt dat op 18.000 ton. Omdat veel componenten van de hakselaar – vooral het hakselaggregaat – met maar een deel van de capaciteit en slijtage belast worden, zal volgens CSP voor kostengevoelige klanten ook de mogelijkheid geboden worden om de Metitron op een reeds gebruikte Jaguar op te bouwen. ●

De Metitron 560 in cijfers

Motor: 16l V8-motor met 626 pk
 Aandrijving van de pers: powerband direct via de koppeling vanaf de motor
 Rijsnelheid: afhankelijk van het materiaal van 1 tot 10 km/uur
 Capaciteit in pellets: 6 ton pellets/uur afhankelijk van het materiaal
 Energieverbruik: vanaf 15 liter/ton pellets, gemeten in hooi
 Inhoud pelletbunker: 3 kubieke meter
 Lengte: 8,9 meter met pick-up
 Pelletgrootte: 6 tot 12 mm
 Draaicirkel: 12 meter
 Prijs: € 900.000

CSP

Cut Systems Pfronstetten GmbH is een bedrijf dat metaalbewerking doet. Daarbuiten heeft het zich ook toegelegd op de bouw van speciale machines en op de ontwikkeling en productie van transportsystemen binnen bedrijven. Omdat zaakvoerder Harald Späth landbouwroots heeft, ontstond in 2010 het idee om de Metitron te bouwen. Na jarenlange ontwikkeling en een tweejarige testfase van het prototype is de machine nu rijp voor de markt. De productie gebeurt op bestelling en de levertijd ligt op 6 tot 8 maand.





Inzaaien met sensor

Hoe gemakkelijk en precies kan inzaaien zijn? Een plantensensor scant het grasbestand en de software regelt automatisch de vereiste hoeveelheid inzaaigran op iedere vierkante meter in het grasveld. De Isaria-sensor van Fritzmeier Umwelttechnik, die in 2017 werd voorgesteld als plantensensor om meststofstrooiers en spuitmachines aan te sturen, is ondertussen ook in staat om een doorzaamachine voor gras van de nodige gegevens te voorzien.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Fritzmeier

Plantensensoren worden doorgaans gebruikt bij het strooien van meststoffen en bij het spuiten. Fritzmeier ontwikkelde samen met Düvelsdorf een groenlandupdate voor de Isaria-sensor. Düvelsdorf is een bedrijf dat machines en techniek bouwt voor de graslandverzorging. De groenlandupdate, onder de naam Smart4Grass, meet de werkelijke grasopkomst en berekent hierop de dichtheid waarmee de zaaimachine gaat werken. Deze dichtheid wordt automatisch geregeld door het systeem. Het bedrijf testte deze combinatie uit op een Duits melkveebedrijf dat zelf zijn melk verwerkt. Het bedrijf bewerkt 170 ha grasland. Omdat er met duur biograszaad van 6 euro/kg wordt gewerkt, zou een dergelijke machine hier mogelijks tot haar recht kunnen komen.

Enkel de software verandert

Düvelsdorf en Fritzmeier combineren de bekende Isaria-plantensensor vooraan op de trekker met de groenlandinzaaicombinatie GreenRake Expert. Bij deze zaaicombinatie wordt via de Seed.Con-besturing de juiste hoeveelheid graszaad gedoseerd.

Aan het uiteinde van de uitklapbare bomen van de sensor schijnen telkens 4 leds met verschillende golflengtes in het gewas. De sensor neemt de reflecties op en de software berekent uit deze gegevens het chlorofylgehalte (stikstofopnemend vermogen) en de biomassa van de planten. Nieuw is het achterliggende algoritme voor het inzaaien van gras. De chauffeur bestuurt het systeem via een Windows-tablet. De data van de plantensensor gaan draadloos via bluetooth naar de tablet. Daarom werkt de Isaria-sensor vooraan op de trekker met een 12V-aansluiting.

Het systeem wijst zichzelf uit

Op de tablet van de Isaria is er een nieuwe knop voor het inzaaien van gras. Als men hierop drukt dan moet men bij het begin van het inzaaien eerst het aantal dagen na de laatste snede ingeven. Dit is belangrijk opdat het achterliggende algoritme (dat is gebaseerd op de



4 leds op elke arm bestralen het in te zaaien grasland.



Het geheel wordt via een Windows-tablet geregeld.

sensorgegevens) bij een verdere groei van het gewas ook op de tiende dag na de snede de hoeveelheid graszaad berekent zoals op de eerste dag. De onderste en bovenste zaaidichtheid kunnen worden begrensd om bijvoorbeeld op zeer slechte plekken niet te veel te zaaien. De achterliggende tabel werkt met absolute waarden. Dat betekent dat er voor iedere bodembedekkingsgraad een passende zaaidichtheid is. Bij onze zaaibeurt pendelde de uitgebrachte hoeveelheid tussen 8 en 20 kg/ha. De firma's hebben de waardes bepaald op basis van verschillende testbedrijven waar ze de combinatie in het verleden hebben uitgeprobeerd. De presentatie van de software mocht zeker nog verbeterd worden, al zou dat met de meest recente update intussen gebeurd zijn.

Zaaidichtheid sturen

De tablet stuurt de berekende zaaidichtheid via een RS-232-aansluiting naar de zaaieenheid. Men kan eender welke zaaimachine gebruiken die via een RS 232-koppeling met het LH5000-protocol kan worden gestuurd. Bovendien kunnen met speciale adapters ook veel ISOBUS-machines gestuurd worden. De pneumatische zaaimachine met de Seed.Con-sturing van Düvelsdorf wordt standaard bediend via een smartphone of optioneel via een ISOBUS-terminal. Een staart wiel regelt de werkpositie en de rijsnelheid, de computer regelt daarna het toerental van de aandrijf van de zaaimachine. Opdat de hoeveelheid en de afgifteplek zouden overeenstemmen, moet men in de tablet eenmalig nog de afstand tussen sensorkep en plaats van afgifte ingeven. Bij de test die we volgden, doseerde de pneumatische strooier het zaad achter het nivelleerschild voor de veertanden. De Isaria-sensor is

eigenlijk gemaakt voor een brede meststofverdeling. Daarom staan de sensorkoppen op een afstand van ongeveer 6 meter. Bij de gebruikte 6m-combinatie met veertanden zouden de sensoren ook meer naar het midden gepositioneerd worden, om een preciezere waarde binnen de totale machinebreedte te bepalen.

Toepassingskaarten integreren

Met de techniek is het ook mogelijk gras volgens een toepassingskaart te zaaien. Daarvoor is er dan geen Isaria-sensor nodig. Er kunnen ook opbrengstkaarten ingevoerd worden en daardoor kan men, in combinatie met de sensor, de zaaihoeveelheid doseren. De werkelijk uitgebrachte hoeveelheid tekent het systeem geografisch op. Daarvoor is er in het middelste deel van de Isaria-sensor een gps-module geïntegreerd. De data kunnen aansluitend per USB-stick op een pc worden overgedragen en uitgelezen. In de praktijk werkt de regeling in het veld vrij goed. Ze ontlast de chauffeur als het echt zwaar is om op het grasland voortdurend de inzaaihoeveelheid met de hand bij te sturen. Naast het strooien kan de Smart4Grass-module de mogelijkheden van de Isaria-sensor vergroten. De fabrikant berekende voor deze eerste editie een prijs van ongeveer 29.000 euro. Om enkel gras door te zaaien is deze investering te hoog. Smart4Grass kan overigens ook op de bestaande Isaria-sensoren worden aangekoppeld. Voor het inzaaien heeft men dan enkel de bijpassende zaaiunit nodig. Deze verkoopt Düvelsdorf vanaf ongeveer 3.500 euro. De gebruikte achtercombinatie van veertandcultivator, wals en zaaiunit kost ongeveer 25.000 euro. ●

De Isaria-sensor

Fritzmeier Umwelttechnik kiest bij de N-sensor Isaria voor de combinatie van een toepassingskaart en sensortechniek. De N-sensor meet het N-gehalte van de planten door de reflectie van rood en near infrared (NIR) licht te meten. De meetkoppen beschikken over sterke leds waardoor ze zowel overdag als 's nachts kunnen werken.

De sensorkoppen kunnen ook het N-gehalte meten van gewassen die een hoge opbrengst kennen. De sensor levert de resultaten draadloos via bluetooth aan een tablet met Windows-software. In de tablet kan de gebruiker bovendien een kaart met opbrengstverwachtingen inbrengen. Voordeel: in deelbestanden met hoge opbrengst stuurt de computer de spuit of de meststofstrooier anders aan dan in delen met minder opbrengstverwachting. In de tot dusver gekende plantensensoren kon er enkel een opbrengstverwachtingswaarde voor de hele oppervlakte worden ingevoerd. De combinatie zorgt voor een betere afvlakking van de topplaatsen en voor een efficiëntere verdeling van de meststoffen. De opbrengstkaarten kan de gebruiker gemakkelijk met de hand in Google Earth maken op basis van opbrengstkaarten of bodemkaarten.

De Isaria-sensor is volgens de fabrikant ook in staat om foute plaatsen in het gewas te herkennen. Tot nog toe moest de chauffeur de hoeveelheid manueel verlagen: de sensor zou anders meer gestrooid hebben. Nu kan er een meststofhoeveelheid voor ontbrekende plaatsen nagebootst worden. De sensor communiceert met de meest courante meststofstrooiers en spuiten.



THE
PERFECT
MATCH
FUTURE
PROOF

Grondbewerkingsmachines Kuhn robuust, betrouwbaar en efficiënt



+ Ontstoppelaars met tanden of schijven

+ Grondbrekers
+ Rotoreggen

+ Grondfrozen
+ Zaaibedcombinaties



Meer info bij uw regionale dealer!

Volg ons op:   

Vind uw dealer op
www.packoagri.be

PACKO
AGRI

I ♥ MY AGROJOB

Dat meer en meer vrouwen in de landbouwsector stappen, is geen groot nieuws meer. We kregen een kans om kennis te maken met Leen Mertens, een jonge ondernemster met passie voor de rundveesector uit Londerzeel in Vlaams-Brabant. Ondertussen is Leen de vierde generatie uit haar familie die in de toekomst het landbouwbedrijf zal verderzetten. Jong, gedreven en boordevol energie.

Tekst & foto: Helena Menten



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

Leen Mertens: 'Als medezaakvoerder sta ik in voor het administratieve gedeelte van de zaak. Verder neem ik de dagelijkse verzorging van de dieren op de boerderij op mij. Ik heb het dan over het melken en insemineren. In het seizoen is dat in combinatie met werken op het veld.'

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

Leen: 'Dat is in de eerste plaats uit passie voor de sector. Ik heb van kleins af aan, van mijn 2 à 3 jaar reeds, altijd gezegd: 'Ik wil boeren.' En voilà, het is uitgekomen (lacht). Na het middelbaar heb ik wel even getwijfeld omdat vooral de nadelen van het boerenleven in mijn hoofd speelden. Daarom heb ik toen de beslissing genomen om elektromechanica te gaan studeren. Na het behalen van dit diploma nam de passie voor de landbouw het weer over. Ik trok naar de hogeschool in Geel en behaalde daar op drie jaar tijd mijn Bachelor landbouw met als afstudeerrichting rundvee. Hierdoor studeerde ik pas af op mijn 24ste.'



Naam: Leen Mertens

Woonplaats: Londerzeel

Leeftijd: 26 jaar

Werkt bij: Zelfstandig melkveebedrijf
Mertens Johan & Leen

In dienst: juli 2018

Studies: Bachelor elektromechanica
automatisering en nadien nog een
Bachelor landbouw met de focus
op rundvee

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

Leen: 'De afwisseling in de eerste plaats. Het is niet altijd hetzelfde zoals bij een administratieve bureaujob. Elke dag is anders, al heb je natuurlijk wel de vaste taken die je moet uitvoeren zoals melken, de dieren voederen en dergelijke zaken. Op sommige dagen kan dat wel eens moeilijk zijn omdat je niet weet wat de dag erna brengt, maar dat moet je erbij nemen natuurlijk. Het leven op de boerderij is nu eenmaal onvoorspelbaar.'

TP: 'En wat zijn de minder leuke?'

Leen: 'Mij stoort tegenwoordig vooral de wetgeving. Boeren wordt ook moeilijker door de negatieve aandacht die de sector de laatste tijd in de media krijgt. Daardoor krijg je minder respect van de mensen. We proberen daar zo goed mogelijk mee om te gaan door met de mensen te praten en hun onze kant van het verhaal te tonen. Mensen willen steeds het beste en kwaliteitsvol vlees, maar hebben weinig begrip voor de productie en de afkomst ervan. Het is en blijft belangrijk om de boeren binnen je eigen landsgrenzen te steunen. Ik merk bij mezelf dat ik hier wel gevoelig voor ben. Daarom zie ik het eerder als een negatief puntje. Een andere minder leuke kant is ontstaan om 6 uur en dat dan iedere dag van de week. Wanneer je kiest voor een zelfstandige job met dieren

heeft dat natuurlijk ook wel zijn consequenties als je de dag ervoor eens bent weggeweest. Ik heb echt wel heel mijn sociaal leven aangepast aan mijn job, maar dat is een keuze die ik zelf bewust gemaakt heb. Mijn leeftijdsgenoten staan hier denk ik niet voor te springen. Maar ik moet zeggen dat dit voor mij nooit echt een probleem is geweest.'

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

Leen: 'Dat is een moeilijke vraag. Mijn eerste interesse is landbouw en mijn tweede techniek. Had ik niet geboerd dan had ik waarschijnlijk wel iets in de techniek gedaan, en dan wel in de elektronica.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Leen: We zijn deze al voor een deel aan het realiseren met de nieuwe stal die we aan het bouwen zijn. Verder wil ik het bedrijf leiden, uitbouwen en optimaliseren. Maar de focus ligt echt wel op het automatiseren. Het doel in de toekomst is om 240 koeien te houden en dat op termijn ook alleen te kunnen doen wanneer mijn vader op pensioen gaat. Op dit moment werk ik nog samen met mijn vader en grootouders. Ze helpen nog mee waar ze kunnen, maar het blijft voor mij belangrijk om op eigen benen te kunnen staan.'



Leen, grootvader Louis Mertens en haar vader Johan.

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

Leen: 'Werk altijd met passie! Dat is het grootste werkpunt in de landbouw, anders hou je het niet vol. Je moet heel je leven aanpassen aan wat er op de boerderij staat en gaat. Die verantwoordelijkheid was voor mij toch iets om over na te denken. Tenslotte heb je ook heel veel uren werk en ga je niet altijd de voldoening krijgen die je verdient. Dat kan voor sommigen wel een struikelblok vormen. Je moet dat knopje in je hoofd ook kunnen uitzetten. Je haalt je energie uit de waardering van mensen in je omgeving die je volledig steunen.' ●



Kies voor PÖTTINGER voor de meest vruchtbare bodem!

De bodem is de belangrijkste factor voor de landbouw. De aarde is essentieel voor ons bestaan aangezien deze de productie van voedingsstoffen voor mens en dier ondersteunt. Een gezonde bodem is dus onmisbaar voor het optimaliseren van uw rendement. De grondbewerkingsmachines van PÖTTINGER zijn ontwikkeld om u te helpen dit doel te bereiken.



De allernieuwste breedstrooier van VGF-Technics, de VGF-Distry 25.3, is net op de markt en is multifunctioneel inzetbaar.

Multifunctionele breedstrooier

VGF-Technics in het Kempense Vosselaar werd in 2011 opgericht. Het bedrijf startte met de ontwikkeling van enkele producten die op de markt nog niet werden aangeboden. Eerst werden ze ontwikkeld voor gebruik op het eigen pluimveebedrijf, maar binnen de sector kwam er ook steeds meer vraag. VGF-Technics begon met de uitwerking en productie van warmtewisselaars, wat momenteel nog steeds de hoofdactiviteit is. De meest recente realisatie is de VGF-Distry 25.3 breedstrooier. De beoogde toepassingen gaan van het instrooien van strooisel en startvoer in braadkippenstallen tot het instrooien van ligboxen bij melkvee.

Tekst: Dick van Doorn | Foto's: VGF-Technics bvba

Het bedrijf ontwikkelde eind 2011 de eerste versie van de nieuwe breedstrooier. Deze kwam in februari 2012 op de markt en werd voor het eerst gepresenteerd tijdens de Pluimveedagen in Geel. Toen bleek dat er bij pluimveebedrijven heel veel interesse is voor dit soort specialistische machines, ondanks het feit dat het een relatief kleine markt is. De grote voordelen van de eerste generatie breedstrooiers van VGF-Technics waren destijds de snelheid van werken en het feit dat het strooisel mooi gelijkmatig verdeeld werd over het gehele staloppervlak. Voor pluimveehouders was dat een enorme verbetering vergeleken met het handmatig instrooien van voorheen.

Instrooien van startvoeder

Begin 2016 werd de tweede generatie breedstrooiers ontwikkeld. Een van de redenen hiervoor was dat zich bij de braadkippenhouders ook het probleem stelde dat men startvoeder op rijen papier moest leggen om een goede opstart van de kuikens te bekomen. Dit werd tot dan toe veelal met een getrokken kar gedaan. Met enkele kleine aanpassingen zorgde VGF-Technics dat dit werk ook met de strooiselverdeler kon gebeuren. De ombouwtijd vergt ongeveer 3 minuten. Ook werd deze toen modulair gemaakt, zodat een basismachine ontstond die te allen tijde met opties kon worden uitgebreid zonder aan de basis iets te moeten verbouwen. Tevens werden bij de tweede generatie breedstrooiers de afstelschuiven traploos gemaakt waardoor met één set schuiven alles naar wens kon worden afgesteld.

Naar een multifunctionele machine

De nieuwste breedstrooier van VGF-Technics, de VGF-Distry 25.3, is

net op de markt. Ondertussen zijn er in de pluimveesector natuurlijk verschillende innovaties geweest, waaronder het NestBorn-systeem van Belgabroed. Daarbij dienen bovenop de gewone bodembedekking enkele strooiselbedden gelegd te worden met een dikte van ongeveer 5 cm waarin de broedeieren gelegd kunnen worden. In 2019 heeft VGF-Technics hiervoor een systeem ontwikkeld dat wordt opgebouwd op de bestaande strooiselverdeler. Dit wordt nu ingebouwd in het nieuwe model en kan als optie verkregen worden, of later op eenvoudige wijze opgebouwd worden.

De nieuwste breedstrooier werkt als volgt. Het strooisel wordt door middel van dwarsvijzels naar de verdeelkoppen gevoerd. De hoeveelheid strooisel en de strooidikte kunnen op drie manieren geregeld worden. Ten eerste door de grootte van de openingen in de schuiven te veranderen. Deze schuiven zijn traploos regelbaar. Verder kan de strooidikte geregeld worden door de snelheid van het hydraulische systeem te veranderen en/of de rijsnelheid van de machine aan te passen. En tenslotte kan het strooibeeld gewijzigd worden door de plaats van de opening te wijzigen, door de hoeveelheid te veranderen of door de stand van de richtingvingers te wijzigen.

Met de VGF-Distry 25.3 kunnen onder meer strooiselmaterialen verwerkt worden zoals houtkrullen, zaagsel, vlasleem, turf en gehakseld stro. Om de nieuwe breedstrooier nóg multifunctioneler te maken kan bij dit nieuwe type een zijuitworp voorzien worden op de machine voor het instrooien van ligboxen van melkvee. Ook deze aanpassing is een werk van slechts enkele minuten. ●

Trekkerinschrijvingen 2019

Globaal gezien is 2019 alweer een behoorlijk jaar voor de verkoop van de tractoren geweest. Het aantal ingeschreven nieuwe landbouwtractoren en telescoopladers is helemaal op het niveau van 2018. Toch zijn er wat verschuivingen tussen de merken onderling. De twee koplopers verliezen wel aantallen, maar blijven uitgesproken aan de leiding. Op de derde en vierde plaats komen twee stijgers, namelijk Fendt en Deutz-Fahr. Daarmee gaat Case IH in 2019 naar de vijfde plaats, maar we weten uit het verleden dat hier wel eens haasje-over gespeeld wordt. Een opvallende stijger is Claas dat de kaap van de 100 heeft overschreden.

Tekst: Maarten Huybrechts

Tabel 1: aantal nieuw ingeschreven tractoren in België voor 2019, 2018 en 2017 (alfabetische volgorde, bron DIV)

Merk	Aantal 2019	Aantal 2018	Aantal 2017
Case IH	253	272	246
Claas	104	84	91
Deutz-Fahr	296	242	271
Fendt	316	284	294
JCB	111	117	121
John Deere	568	622	576
Lamborghini	6	5	26
Landini	14	17	13
Manitou	168	127	98
Massey Ferguson	158	171	156
McCormick	26	14	25
Merlo	118	115	74
New Holland	656	720	668
Same	6	3	5
Steyr	56	78	64
Valtra	90	104	102
Zetor	1	10	5

Aziatische tractoren

De klassieke Japanse merken Iseki en Kubota houden hun aantal op een stabiel hoog peil. De grote sprongen worden gemaakt door Solis en Tym en hiermee knabbelen deze merken uit het Oosten zeker aan het aantal kleine tractoren van de klassieke Europese of Amerikaanse merken. (tabel 2).

Tabel 2: een selectie uit de Aziatische merken van nieuwe ingeschreven tractoren in 2019 en 2018 (bron DIV)

Merk	Aantal 2019	Aantal 2018
Iseki	146	152
Jinma	10	7
Kioti	32	44
Kubota	246	250
Solis	132	79
Tym	65	45
Yamaha	1	2

Investeringsaftrek vanaf 2020 terug verlaagd

De extra investeringsaftrek is het percentage van de investering dat men mag aftrekken van de brutowinst van dat jaar. In 2017 lag dit percentage op 8%, maar voor 2018 en 2019 heeft de overheid



De grootste stijger in absolute aantallen is Deutz-Fahr.

dit aftrekbare percentage opgetrokken tot 20%. Voor 2020 komt dit bedrag terug op het normale niveau, namelijk 8%. Uiteraard zal elk winstdraaiend bedrijf graag profiteren van een aftrek van 20% van de investering van de belastbare winst. Voor veel bedrijven is dit een stimulans geweest om te investeren in tractoren of andere machines. Vooral de verkoop van tractoren die worden ingezet voor de burgerlijke bouwkunde zal hierdoor een boost gekend hebben.

Tabel 3: de rangschikking volgens dalend aantal inschrijvingen bij de DIV voor 2019 en 2018

Merk	2019	2018
New Holland	656	720
John Deere	568	622
Fendt	316	284
Case IH	253	272
Deutz-Fahr	296	242
Massey Ferguson	158	171
Manitou	168	127
JCB	111	117
Merlo	118	115
Valtra	90	104
Claas	104	84
Steyr	56	78
Landini	14	17
McCormick	26	14
Zetor	1	10
Lamborghini	6	5
Same	6	3
TOTAAL	2.947	2.985



De nieuwe pachtregels in Wallonië

Op 2 mei 2019 kwam het 'Decreet tot wijziging van verscheidene wetgevingen inzake pacht' tot stand in Wallonië. Het Decreet brengt een aantal wijzigingen aan in afdeling 3 van boek III, titel VIII, hoofdstuk II van het Burgerlijk Wetboek, meer bepaald aan de 'Regels betreffende de pacht in het bijzonder'. Op 8 november werd dit decreet gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad en de wijzigingen zijn van kracht sinds 1 januari 2020. De komende maanden geven wij in het kort een overzicht van de belangrijkste wijzigingen.

Een verplicht schriftelijk pachtcontract

De hervorming maakt het tot stand brengen van een **schriftelijk contract verplicht**. Bij gebrek aan overeenstemming tussen de partijen kan een vordering voor de vrederechter voorzien worden en dit om te verplichten tot de ondertekening van een schriftelijke pachtovereenkomst.

Naast de schriftelijke vastlegging van een pachtcontract moet ook elke uitdrukkelijke wijziging of verlenging van de pachtovereenkomst schriftelijk worden vastgelegd. Alleen bepaalde stilzwijgende verlengingen moeten niet schriftelijk worden vastgelegd.

Bovendien stelt de nieuwe wet dat enkele elementen in de pachtcontracten **moeten worden opgenomen**. Dit geschrift bevat minstens volgende gegevens:

- 1° De **identiteit** van de overeenkomstsluitende partijen, namelijk:
 - a) voor de natuurlijke personen: hun naam, voornaam, woonst, geboortedatum en -plaats, burgerlijke staat, identificatienummer in het Rijksregister of in het BIS-register van de Kruispuntbank van de Sociale Zekerheid en, indien gekend, het producentennummer en het ondernemingsnummer;
 - b) voor de rechtspersonen: hun benaming, hun maatschappelijke zetel en, indien gekend, hun producentennummer en hun ondernemingsnummer, evenals de identiteit van de personen die gemachtigd zijn om ze te vertegenwoordigen;
- 2° De **aanvangsdatum** van het contract;
- 3° De **duur** van het contract en het **type** contract;
- 4° De **kadastrale aanduiding** van de percelen zoals opgenomen op het uittreksel uit de kadastrale legger en onder vermelding van minstens: de gemeente waar de percelen gelegen zijn, de afdeling, de sectie, het perceelnummer, de oppervlakte, evenals de straat- of veldnaam;
- 5° Het niet-geïndexeerd **kadastraal inkomen** van elk perceel, evenals de landbouwstreek waarin elk perceel gelegen is.

Wanneer een partij nog geen ondernemings- of producentennummer gekregen heeft, dan moet zij zodra zij erover beschikt dit nummer meedelen aan alle andere partijen. Dit wordt opgenomen in de akte of in een aanvullende verklaring ondertekend onderaan op de akte.

Opgepast!

De **langdurige pachten** van minstens 27 jaar en de **loopbaanpachten** moeten bij een authentieke akte vastgesteld worden.

De overgangperiode van 1/1/2020 tot en met 31/12/2024

Opdat iedereen de kans zou krijgen om over te stappen van een mondeling naar een schriftelijk pachtcontract, wordt er voorzien in een overgangperiode van 5 jaar. Deze termijn gaat in op 1/1/2020 en eindigt op 31/12/2024.

Indien er geen schriftelijke pachtovereenkomst tot stand gekomen is na afloop van deze termijn van 5 jaar (te rekenen van de datum van inwerkingtreding van het nieuwe decreet) dan worden de lopende mondelinge pachtovereenkomsten geacht pachtovereenkomsten te zijn die een derde negenjarige pachtperiode ingaan op de datum van inwerkingtreding van het nieuwe decreet.

Hoe kan het bewijs van een pachtovereenkomst hier geleverd worden?

Het bewijs van het bestaan van de pachtovereenkomst kan nog steeds door alle rechtsmiddelen gebeuren. Daarenboven kan de exploitant het bewijs leveren van het bestaan van een pacht door voorlegging van een bewijs van 'persoonlijk aanbod van betaling', waartegen de verpachter niet heeft gereageerd door een oproeping in verzoening voor de bevoegde vrederechter binnen zes maanden na het aanbod.

Binnen de vijftien dagen dient dit persoonlijk aanbod tot betaling door een zending bevestigd te worden. In deze brief wordt de pacht vermeld, evenals het jaar en het perceel waarop de betaling betrekking heeft.

Deze bevestigingsbrief vermeldt uitdrukkelijk:

- 1° Het **woord** 'pacht';
- 2° Het **jaar** waarop de betaling betrekking heeft;
- 3° Dat de **betaling geldt als bewijs van een pacht**, tenzij de verpachter binnen de zes maanden na de dag van persoonlijk aanbod van betaling reageert door een oproeping in verzoening voor de bevoegde vrederechter.

Indien er een andersluidend geschrift voorhanden is (bv. een kosteloze gebruiksafstand), dan kan degene die een landeigendom exploiteert het bewijs leveren van het bestaan van een pacht en van de pachtvoorwaarden door alle middelen met inbegrip van getuigen en vermoedens.

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



DE PUMA STUNT AL MEER DAN 10 JAAR! SPECIAAL HIERVOOR NU €10 KORTING PER PK*

Actie geldig tot 31 maart 2020 op actiemodellen, vraag naar onze supercondities bij uw Case IH dealer.

* Bv. Puma 185 met 225 pk max. vermogen: in dit geval ontvangt u € 2.250 korting.

10 REDENEN OM NIET TE TWIJFELEN:

Extra vermogen wanneer nodig: tot 35 pk extra • Dankzij GPS besturing van AFS (Advanced Farming system) altijd op het juiste spoor • Het award winnende Advanced trailer brake systeem zorgt voor extra veiligheid • Met de 4-toerige aftakas voor elk werk de juiste snelheid • Alle comfort via het AFS 700 scherm en Multicontroller • Bewezen FPT-motortecnologie • Isobus III laat uw machines de trekker aansturen • Interessante financiële oplossingen via CNH Capital • 3 jaar zorgeloos rijden dankzij de verlengde garantie • Meer dan 90.000 Puma gebruikers gingen u voor!

SAFEGUARD WARRANTY
3 YEARS

📍
CASE_IH_NL

www.caseih.com
📱 CASE-IH

CASE IH
AGRICULTURE

VOOR WIE MEER VERWACHT.

TOT RUIM € 15.000 VOORDEEL

Aanpak: foto's kunnen afwijken van het afbeeldingsmodel.

OP DE T7.230 - T7.245 - T7.260 - T7.270



RTK PACK

OP 2 CM NAUWKEURIG |
BETROUWBAAR | OVERAL
BEREIK | MINDER STRESS |
KOSTENBESPREND

~~€ 18.000~~
NU € 9.000*

*Op basis van IntelliView™ IV monitor



COMFORT PACK

MEGAFLOW POMP | 16 LED LICHTEN
| DYNAMIC COMFORT STOEL MET
VEILIGHEIDSGORDEL* | DAKRAAM |
RADIO MET BLUETOOTH | ZWAAILICHTEN
| AUTOMATISCHE KLIMAATREGELING |
TELESCOPISCHE SPIEGELS MET BREDE
GEZICHTSHOEK | ISOBUS KLASSE II** |
KOPAKKERMANAGEMENTSYSTEEM HTSII**

~~€ 7.337~~
NU € 799

*Niet op T7.270 Blue Power: autocomfortstoel is standaard

**Niet inbegrepen in het Classic gamma.



BRAKE PACK

PRIJSWINNEND | GEPATENTEERD
INTELLIGENT AANHANGWAGEN
REMSYSTEEM

UNIEK

Ontdek op onze website hoe dit
systeem de veiligheid verbetert
en de stabiliteit verhoogt

GRATIS*

*Enkel voor STAGE V AutoCommand™
tractoren uitgerust met pneumatische
aanhangwagen rem.



3 jaar of 10.000 uur zekerheid
inclusief Casco+, uit te breiden tot 7 jaar*



*Contacteer uw dealer voor de voorwaarden
Actie geldig tot 31 maart 2020
Ontdek al onze acties op www.newholland.com

