



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	<i>Voorwoord</i>	Eigen meerwaarde op eigen terrein houden.	5
	<i>Akkerbouw</i>	Bij Marcel en Eric Brijnaert in Quevy-le-Grand	6
	<i>Veehouder</i>	Bij Limousin Puur in Schore (Middelkerke)	10
	<i>Loonwerker</i>	Loonspuiten maakt het mogelijk om een volledige service aan de klanten te bieden.	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	Inzetten op kwaliteit om een degelijke service te kunnen bieden aan de land- en bosbouwklanten.	18
	<i>Mensen achter machines</i>	Lijnrecht bomen planten met gps bij Boomkwekerij De Bruyn.	22
	<i>Mensen achter machines</i>	Joskin Soumagne: Gericht investeren	24
	<i>Techniek</i>	Tijdwinst tijdens de oogst	32
	<i>Techniek</i>	Afremmen met magneetkracht	40
	<i>Highlights</i>		42
	<i>Techniek</i>	Maïs onder folie zaaien in één werkgang	44
	<i>Techniek</i>	Op het scherp van de snede	46
	<i>Recht</i>	Pacht: de opzeg voor eigen gebruik. Enkele voorbeelden uit de praktijk.	50
	<i>Highlights</i>		52
	<i>Mensen achter machines</i>	Agro- en Groenmechanisatie aan het Scheppersinstituut Wetteren.	54
	<i>Management</i>	Machines kopen, huren of leasen? Hoe kiezen?	56
	<i>Techniek</i>	Tot 30% brandstof besparen: utopie of werkelijkheid?	60



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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

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

Vormgeving
Atelier Corneel | Evi Cornelissens
0485 41 77 92

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

Abonnementen
info@tractorpower.eu

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

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

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



Belgian jury member

Vergelijk dit eens met een andere ploeg...



Besparen met Kverneland ploegen:

- Enorm slijtvast dankzij Kverneland's unieke hardingstechnologie
- Perfecte kering, goede aansluiting en mooi vlaklegging van de grond
- Een brede open voor, geschikt voor grotere trekker banden
- Laag brandstofverbruik dankzij een lage vermogensbehoefte

be.kverneland.com

Kverneland Group Benelux - Essenestraat 18a - B-1740 - Ternat - T 2 582 8002



Eigen meerwaarde op eigen terrein houden.

Als we bij het afsluiten van een nummer even door de inhoudstafel lopen, merken we dat er altijd een lijn in de verhalen zit. Dat is bij deze editie niet anders en nu merken we dat het er deze keer op neerkomt dat onze reportages gaan over mensen die de toegevoegde waarde in eigen huis hebben weten te houden.

Onze akkerbouwer specialiseert zich in aardappelen voor de versmarkt, de veehouder kweekt Limousinrunderen en verwerkt het vlees ter plaatse voor de consument en groothandel, de loonwerker specialiseert zich in spuitwerk en biedt zijn klanten ook teelt- en sproeistofadvies aan en onze dealer voorziet zijn klanten van een volledig bosbouwpakket. Voor ons interview zijn we bij Victor Joskin op de koffie geweest: een man die op een generatie tijd van kleine loonwerker tot een toonaangevende West-Europese constructeur is uitgegroeid. Allemaal verhalen van ondernemers die van in den beginne de bedoeling hadden om zoveel mogelijk de meerwaarde –lees: zuurverdiende centjes– binnen het eigen bedrijf te houden.

Bij de technische reportages zijn we gaan kijken wat overlaad-systemen voor ons kunnen doen, niet alleen bij het maaidorsen, maar ook voor aardappelen, bieten en andere bulkproducten. Door er efficiënt gebruik van te maken creëren we minder bodemdruk en renderen onze oogstmachines beter.

We staan ook stil bij het belang van messen in de landbouw-mechanisatie; veel slijpen zorgt voor te veel materiaalafname, te weinig voor een hoger brandstofverbruik. Waar ligt de middenweg en wat kunnen nieuwe technieken hier betekenen?

Op vlak van opleiding voor landbouwtechniek waren we te gast bij de afdeling Agro- en Groenmechanisatie van het Scheppersinstituut te Wetteren, waar de leerlingen in een 7e jaar worden klaargestoomd voor een job in de landbouwmechanisatie.

Dat er –door bewust met dingen om te gaan– nog veel geld kan bespaard worden, tonen we aan in een bijdrage over financiering en een over brandstof besparen.

En bij het afsluiten van dit magazine is de vraag of we onze peren en exportfruit moeten vernietigen of plukken een triestig gegeven.

Het is wraakroepend dat als kwekers een heel seizoen dag en nacht in de weer zijn om iets moois te creëren dit door enkele politieke beslissingen met een pennentrek teniet kan worden gedaan. Uiteraard zullen Europa en de landbouworganisaties graag subsidies geven om de oogst te vernietigen: zo houden ze de boeren van hen afhankelijk. Mochten de landbouwers hun eigen afzet creëren –wat velen al op eigen houtje doen– zou de politiek totaal geen invloed meer op de landbouw hebben en zou het inkomen voor de landbouwer veel stabielier zijn.

De redactie

In ons tweede voorwoord laten we altijd iemand aan het woord die tijdens het maken van het magazine in een interview of door een bepaalde ontwikkeling te doen een voorbeeld kan zijn voor anderen. In dit nummer halen we enkele citaten uit het interview met Victor Joskin aan.

‘Een loonwerker die professioneel wil werken, moet nadenken en gericht investeren. Niet kijken naar wat zijn buur doet, maar zijn eigen koers uitstippelen en volgen.’

‘Blijven openstaan voor wat er rondom ons leeft en beweegt is ook mijn motto. Ook buiten onze sector, dat werkt verrijkend. Ik kijk bv. ook rond in winkels om te zien hoe ze het daar doen. Investeren is helemaal niet ‘spelen met geld’, dat hoort in de casino’s, daar pas ik voor. Investeren is mogelijkheden aanvoelen, rekenen en op basis daarvan gerichte stappen zetten.’ ■



Victor Joskin,
zaakvoerder van
Ets Joskin.



Bij Marcel en Eric Brijnaert in Quevy-le-Grand

Specialiseren in aardappelen voor de versmarkt

Door de jaren heen specialiseerde de familie Brijnaert zich in het telen van aardappelen. Na een eerste ervaring met aardappelen voor de chipsindustrie, werd uiteindelijk gekozen om variëteiten voor de versmarkt te telen. De bewaarloodsen zijn speciaal voorzien om palloxen te stockeren. Alhoewel zo'n stockagesysteem meer tijd en energie vraagt bij het inschuren, kan er op deze wijze efficiënter aan de vraag worden voldaan. We gingen een kijkje nemen bij Marcel en Eric Brijnaert, tussen de oogst van het koolzaad en het begin van de tarweoogst.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Het akkerbouwbedrijf van Marcel en Eric Brijnaert telt zo'n 125 ha. Daarnaast worden jaarlijks tussen 25 en 30 ha grond bij bureu gehuurd in seizoenpacht om er aardappelen op te telen. Naast de 85 ha in Quevy-le-Grand bewerkt de familie Brijnaert ook een 40-tal ha in Brugelette, bij de schoonouders van Eric, zo'n 30 kilometer verderop. Naast aardappelen bestaat het teeltplan uit tarwe, koolzaad, bieten en vlas. Daarnaast worden soms ook bonen of erwten geteeld.

Aardappelen voor de versmarkt

Bij de familie Brijnaert worden niet minder dan 3.000 ton aardappelen in palloxen gestockeerd. Alle geteelde aardappelen zijn voor de versmarkt bestemd en er worden dus geen bintjes geteeld. Sinds de eerste stappen in de aardappelteelt in 1999 werden al variëteiten voor de verwerking tot chips geteeld, maar sinds 2004 wordt er uitsluitend voor de versmarkt gewerkt. Eric: 'We werken uitsluitend op basis van contracten. Het biedt ons de nodige veiligheid ten opzichte van de investeringen terwijl de prijzen minder onder druk staan omdat het allemaal specifieke

variëteiten zijn en de geteelde hoeveelheden minder groot zijn in vergelijking met massaproducten zoals bintjes. We proberen zoveel mogelijk mee te denken met onze afnemers en we werken heel nauwkeurig om hen de verwachte kwaliteit te garanderen.'

Stockage in palloxen

Zoals Eric het al aankaarte, worden alle aardappelen in palloxen gestockeerd: '1.000 ton worden gestockeerd in geventileerde palloxen en vertrekken eerst uit de bewaring, de andere 2.000 ton worden in een koelruimte gestockeerd en blijven op ons bedrijf tot april of zelfs juni, afhankelijk van de vraag van de markt. Stockeren in palloxen vraagt een aangepast inschuursysteem met een boxenvuller naast de stortbak, maar we hebben voor dit systeem gekozen in samenspraak met onze afnemer. De inschuurkosten zijn wel hoger, maar het laden van de palloxen verloopt gemakkelijker, de gebouwen blijven proper en men kan verschillende variëteiten naast elkaar stockeren of uitschuren zonder bijkomende problemen. Naar de toekomst toe overwegen we om aardappelen met een kleiner kaliber apart te stockeren om deze beter te valoriseren.'



Eric en Marcel Brijnaert, samen met de jongste zoon van Eric.

Ben jij onze nieuwe GPS specialist? Wij zoeken:

Service Engineer (m/v, 40 uur)

Als Service Engineer werk je op locatie in jouw gebied. Je werk bestaat uit het installeren en inbedrijfstellen van nieuwe apparatuur. Tevens geef je technische ondersteuning aan dealers, klanten en collega's. Als Service Engineer werk je zelfstandig en secuur. In deze functie ben je een belangrijke schakel tussen onze klanten en de interne organisatie.



Sales Engineer (m/v, 40 uur)

Als Sales Engineer ben je veel op pad en ben je verantwoordelijk voor de sales en aftersales in jouw gebied. Je benadert en adviseert zelfstandig (nieuwe) klanten. Daarnaast sta je op beurzen en verzorg je lezingen en demonstraties. Je beschikt over een commerciële instelling en bent flexibel met je werktijden. Wij bieden jou een uitdagende functie met een breed takenpakket.



Interesse in deze functies? Bezoek voor meer info agrometius.be/vacatures of neem contact op met Rob Baken via 011 – 599 566



Een aangepast teeltsysteem

De aardappelen worden gepoot op een rijafstand van 90 cm. Alhoewel de meeste telers voortaan pootcombinaties verkiezen die alle werkzaamheden (poten en aanaarden) in één werkgang kunnen uitvoeren, geeft Eric nog steeds de voorkeur aan twee werkgangen. Na de grondbewerking worden de aardappelen gepoot met een combinatie bestaande uit een volleveldsfrees en een aardappelplanter. Na een 10-tal dagen volgt een tweede werkgang met de rijenfrees om de definitieve aardappelruggen te vormen. Eric: 'Omdat we uitsluitend aardappelen voor de versmarkt telen, is het interessant om de grond eerst een beetje te laten opwarmen vooraleer de definitieve ruggen gevormd worden. Anderzijds vragen gescheiden werkgangen minder vermogen, zeker als men met rijafstanden van 90 cm werkt. Tot nu toe zijn we zeer tevreden van deze manier van werken. Het enige nadeel is transport over de weg. De combinatie heeft een werkbreedte van 3,60 meter en moet dus op een transportkarretje vervoerd worden. Door de strengere maatregelen omtrent uitzonderlijk vervoer wordt het steeds minder evident om machines te verplaatsen over de weg, zeker over langere afstanden.'

'Omdat het inschuren in palloen iets meer tijd vraagt en de meeste loonwerkers nog altijd met rijafstanden van 75 cm werken, hebben we ook geïnvesteerd in een eigen rooier. We kozen voor een getrokken AVR Spirit 8200-verstekrooier. Dat werkt handig en laat enerzijds toe om de tractoren beter te benutten en anderzijds om op brede banden te rooien om structuurschade te voorkomen. Deze machine kan misschien overbemeten lijken voor de 50 ha aardappelen die we jaarlijks rooien, maar het laat ons toe om →

DELVANO
UW PARTNER VOOR LANDBOUW & LOOIERWERK SPUITMACHINES

OPEN-DEURDAGEN
8 tot 12 okt
9u tot 18 u

DELVANO N.V.
Kuurnestraat 20/22
8531 Hulste
Tel.: +32 56 715521 - Fax: +32 56 704719
E-mail: info@delvano.be - web: www.delveano.be



de betere dagen om te rooien uit te kiezen. Liever te veel capaciteit dan in de modder te blijven ploeteren en niet zeker zijn dat we alle aardappelen gaan kunnen rooien.'

Eigen mechanisatie biedt zekerheid.

Verder worden bijna alle veldwerkzaamheden in eigen beheer uitgevoerd. Eric: 'Zowel mijn vader als ikzelf zien graag machines. Het lijkt ons dus evident om te investeren in de nodige machines om ons land zelf te bewerken. Naast de vier Case IH-tractoren beschikken we zoals reeds gezegd over alle nodige machines voor de aardappelteelt. We hebben ook altijd een maaidorser gehad. Daardoor kunnen we rijden wanneer we zelf willen, wat zeker een troef is in wisselvallige zomers zoals bv. dit jaar het geval was. Mijn vader is nog altijd de trouwe chauffeur van de maaidorser trouwens.

Wat de grondbewerking aangaat, verkiezen we het ploegen als basiswerkgang voor de voorjaarsteelten. De grond hier in Quevy-le-Grand is vrij koud en men moet in het voorjaar dus lang genoeg kunnen wachten. Als de grondomstandigheden het toelaten, wordt de tarwe in het najaar wel ploegloos gezaaid. We investeerden hiervoor in een pneumatische zaaicombinatie van Kverneland en een diepwoeler van LSM. Voor de bieten beschikken we ook nog over een 2-fasig rooisysteem van Gilles met getrokken lader. Als de rooiomstandigheden te slecht zijn of we te veel werk hebben in de aardappelen, doen we voor de bieten wel beroep op een loonwerker.'

Spuiten met gps

Omwille van de afstand tussen de twee locaties beschikt Eric Brijnaert over twee spuittoestellen. Thuis investeerde hij twee jaar geleden in een getrokken spuitmachine van 4.500 liter en een spuitboom van 33 m. Deze is uitgerust met een sectieschakeling via gps en laat ook toe om spuitsporen aan te leggen. Eric: 'Dankzij de gps behoren overlapping en verspilling van fytoproducten tot het verleden. Tegenwoordig zitten we altijd

juist op vlak van oppervlakte. Anders gezegd, als ik spuitvloeistof voor bijvoorbeeld 15 ha klaarmaak, kan ik er ook effectief 15 ha mee spuiten. In Brugelette beschik ik anderzijds over een gedragen spuitmachine die vast opgebouwd blijft op een tractor en die ook uitgerust is met een fronttank zodat de capaciteit 2.000 liter bedraagt. De investering in gps heb ik doorgetrokken met de aankoop van een RTK-systeem op mijn Puma 230 CVX. Deze tractor wordt voornamelijk ingezet om aardappelen te poten en om tarwe te zaaien, maar staat ook in voor een deel van de grondbewerking. Naast de gerealiseerde winst op gebied van brandstof, werkuren en efficiëntie, laat het systeem ons ook toe om geconcentreerder de pootmachine in de gaten te houden bv. omdat we ons niet meer moeten concentreren op het sturen.'

Onderhoud in eigen beheer

Zoals Eric het aankaat, worden de machines grotendeels in eigen beheer onderhouden. Als de veldwerkzaamheden erop zitten, worden ze eerst gronding gereinigd. Eric: 'Terwijl we de machines afsputten, zien we ook al snel wat er moet gebeuren. Ik probeer dan zoveel mogelijk op te schrijven zodat we niets vergeten tijdens het onderhoud. De winterperiode is kalm bij ons en is dus een ideale gelegenheid om aan de machines te werken. Ik moet ook zeggen dat we graag sleutelen en we ervoor gaan om de machines helemaal in orde te zetten en te houden. Het geldt trouwens ook voor de gebouwen en het erf in het algemeen. Mijn schoonbroer, die hier in de buurt loonwerk doet, komt ons ook soms helpen om machines die iets meer technische kennis vragen terug in orde te krijgen. Wat de keuze van de machines betreft, proberen we zoveel mogelijk nieuwe machines aan te schaffen. Ik ben niet echt te vinden voor occasiematerieel en wacht dan ook liever een jaartje langer om toch een nieuwe machine te kunnen kopen. Bij de aankoop van een machine zijn volgende punten doorslaggevend: de dealer, de aangeboden service, de beschikbaarheid van de wisselstukken en natuurlijk ook de degelijkheid van de machine zelf.' ■

Alle aardappelen worden in palloren gestockeerd.



Zicht op een deel van de inschuurlijn.



De meeste onderhoudswerkzaamheden worden in eigen beheer uitgevoerd.



Eric en Marcel investeerden in een getrokken AVR Spirit 8200 verstekrooier.





AMAZONE

GO for Innovation |

VAAK GEKOPIEERD NOOIT GEËVENAARD



**ONVOORSTELBAAR:
SUPERSTABIEL,
SUPERLICHT EN
SUPERCOMPACT!**

20 JAAR SUPER-S-SPROEIBOMEN: NU 50 EURO KORTING PER METER WERKBREEDTE.

Bij de aankoop van een nieuwe machine krijgt u per meter werkbreedte € 50 korting op alle UF, UG en UX sproeimachines. Geldig tot 30/9/2014 voor elke nieuwe aankoop met levering in 2014.



Neemt u onze 500^{ste} Amazonesproeier in ontvangst?



**Ontvang € 2.500 surprisekorting
wanneer onze 500^{ste} Belgische
Amazone-sproeier bij u geleverd wordt.**



HILAIRE VAN DER HAEGHE N.V. S.A.

Boomsesteenweg 174, 2610 WILRIJK (Antwerpen)
Tel.: 03/821.08.30 Fax: 03/821.08.86
e-mail: agri@vanderhaeghe.be



Bij Limousin Puur in Schore (Middelkerke)

Toegevoegde waarde in eigen handen houden dankzij hoeveslagerij.

De laatste jaren zien we dat steeds meer landbouwbedrijven de veehouderijtak afstoten en zich volledig gaan concentreren op akkerbouw. Anderen zetten een stap in de andere richting, zoals Limousin Puur. In de jaren '90 telde dit akkerbouwbedrijf geen vee terwijl vandaag de dag alles in het teken staat van het kweken van Limousindieren, die vervolgens in de eigen hoeveslagerij verwerkt worden. We gingen een kijkje nemen bij Veerle en Philippe Soete.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en Philippe Soete

Toen Philippe Soete de boerderij van zijn schoonouders overnam in 1994, rees vrijwel direct de vraag hoe hij het verder zou doen. Het bedrijf was toen uitsluitend gericht op akkerbouw en omvatte zo'n 65 ha. Philippe was niet echt een akkerbouwer, maar eerder geboeid door veeteelt en selectie. Vrij vlug ging hij 20 Limousinkoeien halen in de buurt van Limoges in Frankrijk en werden de eerste stappen met dit ras gezet. Bovendien wist hij, als rasechte ondernemer dat de meerwaarde van het afmesten van runderen dikwijls in niet in de handen van de landbouwer komt. Hij besliste dan om samen met zijn vrouw Veerle een hoeveslagerij te openen op de boerderij zelf. Tegenwoordig worden de activiteiten opgedeeld in drie taken: het kweken van Limousinrunderen, het versnijden van vlees en het produceren van bereide producten.

Juiste selectie

Omdat voor Philippe alleen het beste maar goed genoeg is, is hij voortdurend met selectiemateriaal bezig: 'We trachten altijd de beste kwaliteit te bekomen, en daardoor moet er constant

geselecteerd worden. Door de jaren heen hebben we een heel goede samenwerking ontwikkeld met een Franse coöperatieve in de buurt van Limoges. Verder hecht ik veel belang aan een braaf karakter, koeien die op natuurlijke wijze bevallen en genoeg melk geven alsook beesten die een goed beendergestel ontwikkelen. We hebben toen voor Limousinbeesten gekozen omdat we ons daarmee konden onderscheiden van het gangbare circuit, met in hoofdzaak Wit-Blauw. Daarnaast bevallen deze runderen alleen en hebben ze weinig antibiotica nodig. Tenslotte kunnen we ze optimaal afmesten met zelfgeteelde voeders en vragen de klanten steeds meer vlees met iets meer smaak en vet, wat Limousinvlees eigenlijk juist aanbiedt.'

Tweede bedrijf in Tielt

Om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen, worden sinds januari ook beesten gehouden op een tweede locatie in Tielt. Daar staan momenteel zo'n 350 runderen. Naast de ondertussen gekende Limousinkoeien investeerde Philippe in het voorjaar ook in een 40-tal Blonde d'Aquitaine die rechtstreeks uit Toulouse



De koeien beschikken over genoeg ruimte om buiten te lopen.



Philippe en Veerle Soete bij de slagerij afdeling.



Moyersoen
FIRST IN AUCTIONS

Goederen afkomstig uit faillissementen,
ex-leasing, overname's en overstocks



**Online veiling tuin-, park- en
landbouwmachines: 22-09-2014**

Bezichtiging: woensdag 17 september 2014
van 13:30 tot 15:30, BE-2630 Aartselaar, Helststraat 47

kijk voor ons actuele veilingaanbod op:

www.moyersoen.be



NIEUW

FOETS / 3980 Tessenderlo

ELSEN TRAKTOR / 3200 Aarschot
JONCKERS WILLEM / 3370 Boutersem

KEY-TEC / 9180 Moerbeke

LIECKENS KRIS / 1861 Wolvertem
THIENPOND T PETER / 9052 Zwijnaarde

DEBUTRAC / 9880 Aalter
VANKEERBERGEN / 3090 Overijse

DIDIER VOLCKE / 8583 Bossuit

MERSCH GEBR / 1540 HERNE
HUYGHEBAERT / 8340 Moerkerke-Damme

DE CEUNYNCK MARC / 8600 Diksmuide
GOUWY JOSÉ / 8630 Veurne

VERHOEST FRANK / 8691 Alveringem
DESMET HENK / 8700 Tielt

VANHOUTTE MACHINERY / 8880 Ledegem
LEMAHIEU JAN / 8900 Ieper

PARREIN BART / 8920 Langemark
BEEL / 9790 Wortegem-Petegem

COLLE / 6136 KV Sittard

MLT 960



MANITOU
manitou.com



komen en over stamboekpapieren beschikken. Verder kocht hij ook een aantal Parthenaiskoeien omdat hij van mening is dat de consumenten in de toekomst steeds meer vlees zullen kopen afkomstig van Franse koeien omwille van de typische smaak van het vlees. Op het bedrijf in Tielt beschikken de beesten over een 20-tal ha weides waar ze in alle rust kunnen grazen.

Eigen voeders telen is onmisbaar.

Philippe Soete is van mening dat men alleen kwaliteitsvlees kan bekomen door een aangepast rantsoen en uitstekende grondstoffen. Daarom worden de voeders op het eigen bedrijf gewonnen, zowel in Schore als in Tielt. Op een oppervlakte van zo'n 60 ha worden gerst, spelt, luzerne, maïs en bieten geteeld. Daarnaast bieden zo'n 55 ha weide (waaronder 35 ha in Schore) de mogelijkheid om voordroog en hooi te winnen terwijl de beesten over genoeg ruimte beschikken om buiten te lopen.

Een typisch rantsoen voor de mestrunderen bestaat uit luzerne, voordroog, maïs, aardappelen en wordt in evenwicht gehouden door de toevoeging van kernmineralen. Omdat het rantsoen uit heel wat grondstoffen bestaat, is een voedermengwagen een onmisbare machine geworden op het bedrijf. Deze laat toe om de verschillende grondstoffen volgens de juiste verhoudingen te verdelen terwijl het geheel zodanig gemengd is dat de runderen niet kunnen selecteren wat ze eten.

Dankzij een aangepaste voeding kan er een kwalitatief product bekomen worden. De samenstelling van het rantsoen heeft namelijk een rechtstreekse impact op de kleur en het smaak van het vlees. Zoals Philippe het zelf onderstreept, is kwaliteit uiterst belangrijk zeker als je je volledige productie rechtstreeks verkoopt.

De nadruk ligt vooral op het vee en daarom wordt beroep gedaan op loonwerkers om het land te bewerken en in te zaaien, om de teelten te onderhouden en vervolgens te oogsten.

Hoeveslagerij

Omdat Philippe en Veerle al langer wisten dat de meerwaarde van een onderneming in het beheren van de verschillende stappen zit, werden de eerste runderen in 1998 geslacht om vervolgens vlees te kunnen verkopen aan particulieren in de hoevewinkel. Daardoor bleven alle schakels van de productie -van de productie van grondstoffen tot de verpakking van het vlees- op het bedrijf. De vraag naar Limousinvlees steeg vrij vlug en na een tijdje kwam er ook vraag van restaurants, grootkeukens of traiteurs die grotere evenementen organiseren. In 2004 werd dan zwaar geïnvesteerd om de bestaande vleesverwerkingsinstallaties te moderniseren. Dankzij deze aanpassingen worden alle bestellingen die voor 15u geplaatst worden de volgende morgen tegen 8u30 geleverd bij de klanten. Philippe: 'Dit systeem werkt toekomstgericht en laat ons toe om vers en economisch te denken. Daarnaast hebben we ook geïnvesteerd in 'e-commerce' toepassingen. De klanten kunnen gemakkelijk via het internet bestellen en de bestellingen worden daarna automatisch verstuurd naar de verschillende afdelingen binnen het atelier zodat er geen tijd verloren gaat. Onze eigen vloot vracht- en bestelwagens laat ons toe om alle bestellingen zelf te leveren volgens uitgestippelde routes. Verder beschikken we over onze eigen kwaliteitsverantwoordelijke die ook ons

personeel opleidt en begeleidt.'

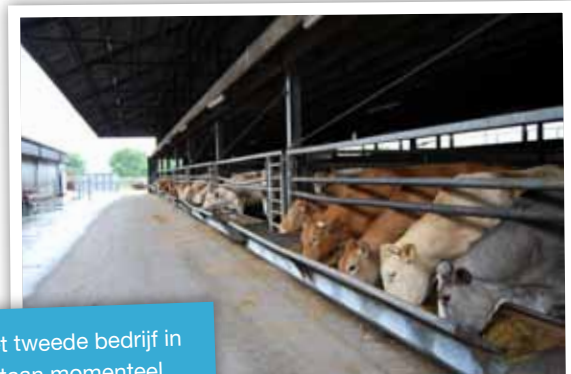
Als we Philippe vragen wat de volgende uitdagingen zijn, hoeft hij niet lang na te denken: 'Ik wil een bedrijf behouden met top Limousin- en Blonde d'Aquitaine runderen. Verder willen we die runderen zo goed mogelijk kweken zodat we kwaliteitsvlees kunnen blijven aanbieden. Weet je, we hebben niet de ambitie om de grootste te zijn, zeker niet, maar iedere dag trachten we om de beste te zijn in wat wij doen!' ■



Een voermengwagen is onmisbaar om een evenwichtige rantsoen te bekomen.



Eigen voeders worden op het bedrijf geteeld en gestockeerd.



Op het tweede bedrijf in Tielt staan momenteel zo'n 350 runderen.

3 JAAR GARANTIE
JOSKIN

Ter gelegenheid van zijn 30ste productieverjaardag biedt Joskin 2 extra jaar garantie voor de onderdelen bij iedere bestelling tussen 1ste juni 2014 en 31ste december 2014.

INVESTEER SLIM EN PROFITEER VAN UITZONDERLIJKE AANBIEDINGEN !



WIN TWEE KEER: KOOP VROEG, KIES UW TERMIJN EN PROFITEER VAN EEN EXTRA KORTING.

* De aangegeven termijn is een vervaardigingstermijn exclusief leveringstermijn. Deze voorwaarden zijn geldig op het hele Joskin gamma vanaf 1ste juni 2014



JOSKIN

Tel: 04 377 35 45 • www.joskin.com



Bernard Wauters in Racour

Loonspuiten

maakt het mogelijk om een volledige service aan de klanten te bieden.



Het loonbedrijf van Bernard Wauters is gevestigd in Racour, op een boogschuit van de taalgrens. De loonwerktak werd opgericht door de grootvader van Bernard, die in de jaren 60 en 70 met niet minder dan 9 maaidorsers instond om de oogst in de streek mee binnen te halen. Later nam vader Freddy de zaak van zijn vader over en verschoof het accent naar de verkoop van fytoproducten. Vandaag is het bedrijf zowel actief in het loonwerk, de verkoop van fytoproducten, het loonspuiten en de daarbij horende teeltbegeleiding. De klanten bevinden zich in een straal van ongeveer 25 kilometer in de ruime omgeving van Tienen, Borgworm, Hannuit en Gingelom.

Tekst en foto's: Christophe Daemen



Bernard en Freddy Wauters, samen met Erwin Mievis en Mathias Urbain.

Verkoop van fytoproducten en teeltbegeleiding

De grootvader van Bernard begon al vrij vroeg fytoproducten te verkopen, een activiteit die later door vader Freddy verdergezet werd en nu in handen is van Bernard. Naast de verkoop op zich kunnen de klanten rekenen op een degelijke teeltbegeleiding terwijl Bernard ook spuitwerkzaamheden uitvoert in loonwerk. 'Klanten kijken anders tegen spuitwerk aan dan vroeger,' legt Bernard de evolutie naar meer loonspuitwerk uit, 'mede omwille van de strengere regelgeving beslissen steeds meer klanten om zelf niet meer te spuiten. Ze moeten dan geen fytoproducten meer stockeren en ook niet meer naar de periodieke keuring gaan met een spuitmachine. Voor ons loonbedrijf is dat een goede evolutie; het betekent dat we niet meer behandeling per behandeling moeten werken, maar wel een opvolgsysteem kunnen aanbieden vanaf het zaaien tot het oogsten van de gewassen. Daardoor kan ik de verschillende werkzaamheden beter plannen en worden de machines dus ook beter ingezet en afgeschreven. Momenteel spuiten we met een zelfrijder van het merk Artec. Deze Franse machine met een tankinhoud van 5.000 liter en een spuitboom van 27 meter die voor de cabine hangt, geeft me tot nu toe veel voldoening. In functie van het gewas spuiten we tussen 80 en 250 l/ha. Bepaalde spuitwerkzaamheden, zoals in de bieten bv. gebeuren 's nachts omdat er meestal minder wind is en de luchtvochtigheid hoger is. Dankzij de automatische sectieafsluiting kan er 's nachts perfect werk geleverd worden. Als loonspuiters beschik ik over een fyto-licentie, Vinçotte- en IKKB-attesten, en volg ik de autocontroleprocedure voor loonwerkers. Daarnaast hebben

we ook het zogenaamde G038-attest voor de verkoop van fytoproducten.'

'Natuurlijk verkopen we ook fytoproducten aan landbouwers die zelf spuiten. In het seizoen blijven we non-stop open, weekend inbegrepen, van 's morgens vroeg tot 's avonds laat. Omdat ons bedrijf familiaal gebleven is, kunnen we ook meer flexibiliteit bieden dan grotere groepen. Mijn vader houdt zich nog altijd bezig met een deel van het kantoorwerk en geeft ook advies. Dankzij onze aanpak leveren we fytoproducten bij boeren en loonwerkers tot in de streek van het Pajottenland en Gent of zelfs Barchon, in Wallonië.'

Een brede waaier aan activiteiten

In deze typische akkerbouwstreek worden volgende activiteiten door Bernard Wauters ondernomen: ploegen en zaaiklaar leggen, zaaien van granen, vlas, bieten, cichorei en maïs, spuiten, openspreiden van vaste mest, strooien van vaste mest en van meststoffen, dorsen van granen en rooien van bieten cichorei en rapen. Bernard: 'Persen doen we niet omdat er al redelijk veel machines in de streek actief zijn en deze activiteit bijgevolg niet echt rendabel is. Omdat we in de buurt van de suikerfabriek van Tienen zitten, leveren de meeste bietentelers om de veertien dagen een deel van hun bieten. Daardoor kan ik het werk van de integraalrooier beter plannen over een periode van bijna vier maanden en dat maakt dat het zaaien van graan ook over een langere periode kan worden verdeeld. Naast deze typische activiteiten vervoeren we ook wortelen naar de fabriek in opdracht van Hesbaye Frost. Voor de wortelteelt verzorgen we



Bernard Wauters: 'We worden meer en meer beschouwd als partners en we dragen ook meer en meer verantwoordelijkheid ten opzichte van de teelten van onze klanten.'





ook de spuitwerkzaamheden tijdens het teeltseizoen.’
Naast zijn loonwerkactiviteiten baat Bernard ook zijn eigen akkerbouwbedrijf uit met een oppervlakte van zo’n 200 ha.

Contact met de klanten evolueert.

Als we Bernard vragen hoe het contact met de klanten evolueert, hoeft hij niet lang na te denken: ‘We worden meer en meer beschouwd als partner en we dragen ook meer en meer verantwoordelijkheid ten opzichte van hun teelten. Ik merk dat we voor de meeste klanten bijna adviesgevers



Naast klassiek loonwerk handelt de firma Wauters ook in fytoproducten.



De meeste onderhoudswerkzaamheden op de machines worden in eigen beheer uitgevoerd.



De maaidorsers zijn van de merken Claas en New Holland.

geworden zijn. Ze vertrouwen ons bijvoorbeeld de keuze van de zaaidichtheid of de zaaidiepte toe, ze vragen ons wanneer ze best zouden spuiten of dorsen... ik merk dat de doorsnee klant meer begeleiding vraagt dan vroeger. Anderzijds worden de machines steeds complexer en zijn ze niet altijd eenvoudig af te stellen en dat zorgt ervoor dat de werkzaamheden dikwijls aan een loonwerker toevertrouwd worden. Wij zien de vraag naar loonwerk nog toenemen, zeker door de adviserende rol die we ook spelen.’

Bernard vervolgt: ‘Mijn klanten bewerken gemiddeld 20 tot 100 ha en investeren bijna niet meer in machines. Meestal werken de kinderen dan ook buitenshuis en helpen ze alleen nog in het weekend mee. Door beroep te doen op een loonwerker kan het werk snel worden uitgevoerd en moeten de boeren niet zorgen voor werkkrachten die bijna niet meer te vinden zijn.’

Loonwerk betekent uitdagingen aangaan.

Volgens Bernard is het één van de grootste uitdagingen om steeds up-to-date te blijven, in goed presterende machines investeren, maar tegelijkertijd ook het aantal machines proberen te beperken. Een goed voorbeeld is de bodembewerking: ‘Door de jaren heen worden in onze streek bijna 60% van de teelten ploegloos gezaaid. Deze manier van werken is gemakkelijk en snel en biedt een groot verschil in drogere jaren. Het succes hangt echter grotendeels af van de weersomstandigheden en dus moet de loonwerker meedenken met de boer en breder kijken dan enkel maar slaafs het werk uitvoeren.

De meeste loonwerkers zijn hier in de streek gevestigd en we



Van aardappeloogst
specialist
naar full-liner



- Bodembewerking**
- Aardappelpootmachines**
- Ruggenvormers**
- Loofklappers**
- Getrokken rooiers**
- Zelfrijdende rooiers**
- Inschuurtechniek**



www.avr.be





AVR bvba Meensesteenweg 545 | 8800 Roeselare
T +32 (0)51 245566 | F +32 (0)51 229561 | info@avr.be

respecteren elkaar zodat het klantenverloop omzeggens nihil is. De prijzen liggen ook ongeveer op hetzelfde niveau alhoewel we daar nooit afspraken rond gemaakt hebben. Ons beroep evolueerde de laatste jaren sterk. Vroeger betekende loonwerk voor 95% van de tijd met machines bezig zijn, nu ben ik nog amper voor 60% zelf aan het rijden of sleutelen terwijl de rest van de tijd ingenomen wordt door papierwerk.'

Juiste machinekeuze blijft belangrijk.

Als we Bernard vragen op welke basis hij machines kiest, hoeft hij niet lang na te denken: 'Ik heb altijd een voorkeur gehad voor Duitse machines omwille van hun degelijkheid, afwerking en kwaliteit. Toch komen niet al mijn machines uit dat land. De naverkoopdienst en de beschikbaarheid aan onderdelen vind ik ook zeer belangrijk, zeker voor de weinige dagen op een jaar die we maar krijgen om het werk uit te voeren. De meeste tractoren zijn van het merk Fendt. Wat de maaidorsers betreft heb ik twee machines van Claas en twee van New Holland. Alhoewel deze machines anders gebouwd worden, bieden ze beide voldoening. Het voordeel van Claas zit hem voor mij in de opplooibare maaiborden, waarmee ik vooral op kleinere percelen tamelijk veel tijdwinst realiseer. Verder vertrouw ik op Lemken en Amazone voor de grondbewerkingsmachines en op Holmer voor het rooien van bieten. De machines worden in ons eigen atelier onderhouden en we proberen zoveel mogelijk zelf

te sleutelen. Tussen de arbeidspieken blijft er nog genoeg tijd over om het machinepark in perfecte staat te houden.'

Wat zijn de troeven van een goede loonwerker?

We vroegen Bernard ook wat de troeven van een goede loonwerker zijn: 'Ik denk dat een goede loonwerker tegenwoordig eerst en vooral goed georganiseerd moet zijn. De planning moet degelijk opgevolgd worden en we hebben geen tijd meer om doelloos rond te rijden met onze machines. De oogstseizoenen worden alsmaar korter en de goede dagen moeten zo optimaal mogelijk ingevuld worden. Daarnaast moet men ook geen schrik hebben om uren te kloppen, zelfs in het weekend of tijdens feestdagen. Als je van het weer afhangt, kan je immers niet anders. Verder is het noodzakelijk om je zaak goed te beheren. Het blijft natuurlijk noodzakelijk om in je bedrijf te investeren, maar vandaag de dag kan men het zich ook niet meer veroorloven om foute of niet berekende investeringen te doen. De aanschafprijs van nieuwe machines is zodanig hoog dat er geen ruimte overblijft om te improviseren. En last but not least moet een loonwerker kunnen vertrouwen op bekwaam, gemotiveerd en zorgvuldig werkend personeel. Op dat gebied mag ik zeker niet klagen. Erwin Mievis werkt al jaren voor ons en onlangs hebben we Mathias, een jonge schoolverlater, aangeworven om ons verder te ondersteunen bij de uitvoering van de verschillende activiteiten.' ■



*Al 40 jaar specialist
in overlaadwagens*

DEZEURE
QUALITY ON WHEELS!

Overlaadwagens
Zandergestraat 5 - 8630 Veurne
T +32 (0)58 28 00 80
info@dezeure.be
www.dezeure.be



Goedert Manutention in Libramont

Inzetten op kwaliteit om een degelijke service te kunnen bieden aan de land- en bosbouwklanten.

Het is in het hartje van de provincie Luxemburg en op een boogscheut van de Beurs van Libramont dat Goedert Manutention gevestigd is. Door de jaren heen groeide het bedrijf dat tegenwoordig door André Goedert geleid wordt tot een onmisbare partner voor de landbouwers en loonwerkers uit de streek. Naast deze landbouwactiviteiten is Goedert Manutention actief in de bosbouwsector terwijl er ook machines voor de tuin- & parksector en het grondverzet verkocht en onderhouden worden.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en Goedert Manutention

De voornaamste producten zijn de tractoren van Fendt en Valtra, de verreikers van Manitou, de hooibouwmachines van Claas, het Rolland-gamma en de FAE-bosbouwfrezen. Onlangs nam Goedert Manutention ook het agentschap van Richard Flamant in Sibret over, waar de focus op Massey Ferguson en Kuhn ligt. Goedert werkt met twee verkopers, tien techniekers, twee magazijniers en één plaatslager, naast iemand voor de administratie en de boekhouding. We hadden een gesprek met André Goedert en zijn vrouw Nathalie over het runnen van een mechanisatiebedrijf in de Ardennen.

TractorPower: Wie zijn jullie voornaamste klanten?

André Goedert: 'We bevinden ons in de Ardennen en de voornaamste landbouwklanten zijn veetelers en loonwerkers. Akkerbouw is hier in de streek bijna niet. Daarnaast verkopen we heel wat machines aan bosbouwers en hebben we tamelijk wat klanten die met tuinaanleg en/of -onderhoud bezig zijn. We verkopen ook grondverzetmachines en hoogtewerkers, maar dat zit iets minder in ons 'core business'. Bovendien doen we ook geen gerichte prospectie voor dat soort machines.'

TractorPower: Hoe groot is jullie sector rond Libramont?

André Goedert: 'We proberen ons te concentreren in een straal van zo'n 50 kilometer rond Libramont. Het is de enige manier om een degelijke service aan onze klanten te kunnen bieden. Omdat er in de Ardennen minder verkoopmogelijkheden zijn, is het anderzijds wel noodzakelijk om ver genoeg te gaan zodat ons bedrijf rendabel kan draaien. Door de overname van het agentschap Flamant in Sibret op zo'n 30 kilometer van hier hebben we ons werkgebied wel iets uitgebreid alhoewel de twee vennootschappen volledig onafhankelijk blijven en we daar ook twee andere merken verdelen.'

TractorPower: Wat de tractoren aangaat, bent u zowel dealer van Fendt als van Valtra. Stelt het geen problemen in de praktijk?

André Goedert: 'Nee, niet echt. Hoewel deze twee merken technisch op hetzelfde niveau zitten, worden ze wel gekocht door een verschillend publiek. Concreet gezegd verkopen we evenveel Fendt als Valtra aan veehouders en hetzelfde geldt voor loonwerkers en bosbouwers. Fendtklanten blijven wel gerichte



en precieze klanten en deze tractoren hebben dikwijls één vaste chauffeur, bij Valtra ligt dat anders. Anderzijds is de Fendt alleen leverbaar met een traploze transmissie terwijl de Valtra nog altijd met een mechanische bak verkrijgbaar is. Ik zou ook willen onderstrepen dat de duurste tractor bij aankoop niet noodzakelijk ook de duurste in werking of onderhoud is. De Fendt blijft bij aankoop een duur product, maar de gebruikskosten zijn tamelijk laag en de restwaarde is niet te verwaarlozen. Ik blijf wel overtuigd dat de betrouwbaarheid van een Valtra dezelfde is als deze van een Fendt.'

TractorPower: Op welk manier vormt het merk Manitou een aanvulling naast jullie twee merken van tractoren?

André Goedert: 'We vertegenwoordigen al 22 jaar Manitou voor de streek en ik moet zeggen dat dit merk er op het juiste moment kwam om te kunnen evolueren in de landbouwsector. Vooreerst bood Manitou toen met de verreiker een bijna revolutionair product. Ik kan nu zeggen dat 50% van onze groei dankzij dit merk werd gerealiseerd. Naast het gamma producten bood Manitou ons ook een vernieuwende aanpak om machines te verkopen, naverkoopdienst uit te voeren of wisselstukken te beheren. Daarnaast beschikte de constructeur over een zeer breed gamma machines, waardoor we ook nieuwe klanten konden bereiken, zelfs buiten de landbouw.'

TractorPower: Wat zijn de voornaamste verschillen tussen een landbouw- en een bosbouwklant?

André Goedert: 'In de landbouwsector zijn de voornaamste klanten veehouders of loonwerkers. Ze kunnen dus niet lang zonder hun verreiker omdat bv. de dieren op tijd moeten gevoederd worden. Daarnaast verloopt de grasoogst voortaan bijna continu van mei tot eind oktober en het is noodzakelijk om een zeer kwalitatieve service te kunnen bieden gedurende langere periodes. Vergeet niet dat veel tractoren op veeteeltbedrijven tussen de 750 en de 1.250 draaiuren op jaarbasis doen, waardoor ze van dichterbij moeten opgevolgd worden dan tractoren die op akkerbouwbedrijven ingezet worden en die jaarlijks gemiddeld minder draaiuren op de teller zetten. De bosbouwklanten hebben dan weer al andere verzuchtingen. Ze werken het jaar rond, draaien meestal niet in het weekend en storen zich minder aan het feit dat ze een paar uurtjes moeten wachten vooraleer ze verder kunnen. Voor onze bosbouwklanten ontwikkelen en bouwen we ook volledige tractorbeschermingen. Dat vullen we aan met andere uitrustingen zoals bv. schuifbladen of bosbouwklemmen.'

TractorPower: U verhuurt ook machines?

André Goedert: 'Ja, voornamelijk verreikers en hoogtewerkers, maar ook landbouwtractoren. Deze activiteit is een logische aanvulling naast het verkopen en onderhouden van landbouwmachines. Daardoor beschikken we tevens gemakkelijker over vervangmachines. Als bv. de verreiker van een veehouder in panne valt, kunnen we hem een vervangmachine aanbieden als de herstelling langer zou duren dan verwacht. Ik denk dat de verhuur van machines in de toekomst aan belangstelling gaat winnen. De landbouwers en loonwerkers hebben inderdaad specifieke producten nodig op bepaalde tijdstippen. We verhuren al regelmatig tractoren voor het zaaiseizoen in het voorjaar of de oogst in het najaar.'



↳ André en Nathalie Goedert



↳ Voor de bosbouwklanten worden volledige tractorbeschermingen, schuifbladen en bosbouwklemmen ontwikkeld en gebouwd. →



- ploegen
- brekers
- mestinjecteurs
- diepgronders



Nieuwe hydraulisch opklapbare breker
GTL-PPH met schijfennivellator





Nieuwe diepgronder
ZDF PPH



Vaste ploeg XBC

STEENO NV - OUDENAARDESTRAAT 45 - 8570 VICHTE
T 056.77.70.01 - F 056.77.77.00 - WWW.STEENO.BE - INFO@STEENO.BE



TractorPower: Lukt het jullie om genoeg bekwaam personeel te vinden?

André Goedert: ‘Het grootste probleem waarmee we op dit ogenblik te kampen hebben is het vinden van personeel met een naar de toekomst gerichte opleiding. Onze sector evolueert heel snel. Vroeger moest men bij wijze van spreken alleen een hamer kunnen vasthouden en een laspost bedienen. Tegenwoordig moet een techniek diepgaande kennis van mechanica hebben en moet hij ook zijn mannetje kunnen staan op gebied van elektronica en elektriciteit en geen schrik hebben om verder te denken om een storing te kunnen opsporen die bij ons nog niet voorgekomen is. In onze streek is het bovendien niet evident om personeel te vinden. Vroeger werkten we met meer mensen, maar ik heb liever dat de naverkoopdienst voor 100% draait met minder mensen dan andersom.’

TractorPower: Bepaalde constructeurs bewerken voortaan de Belgische markt rechtstreeks. Bieden invoerders nog toegevoegde waarde voor de Belgische dealers?

André Goedert: ‘Ik denk persoonlijk dat ik echt verwen ben in mijn relaties met de invoerders en de merken. Niets houdt me tegen om met hen zaken op punt te stellen als ik het noodzakelijk vind. Als alleenstaande dealer wegen we niet genoeg om rechtstreeks met een constructeur te onderhandelen. Invoerders zijn wel in staat om deze taak te vervullen. Ze hebben bovendien een globaal zicht op de markt waardoor ze de zaken anders bekijken. Ik vind het anderzijds spijtig dat invoerders niet voldoende in hun technische dienst en naverkoopdienst investeren.’

TractorPower: Hoe ziet u de verdere evolutie van uw zaak voor de komende jaren?

André Goedert: ‘De toekomst blijft een groot vraagteken. Ik heb de zaak in 2006 overgenomen en toen draaide alles heel goed. De crisis van 2009 heeft ons leren relativeren op veel gebieden. Tegenwoordig hebben we alle kaarten in handen om verder te groeien met topmerken en bekwaam personeel. De landbouwprijzen blijven ook relatief correct, maar we moeten ook rekening houden met andere externe factoren die we niet beheersen. Ik denk bijvoorbeeld aan de recente ontwikkelingen in Rusland of Oekraïne en aan de mogelijke gevolgen van dit conflict voor onze sector. Anderzijds wordt het hoog tijd dat de dealers de zaken anders aanpakken wat de overnameprijzen van landbouwmachines aangaat. Dikwijls wordt de overname sterk overgewaardeerd om een nieuwe machine in de plaats te kunnen

zetten. Deze manier van handelen brengt de dealers financieel in de problemen en we moeten naar een beter evenwicht tussen tweedehands- en nieuwprijzen. Anders zullen heel wat dealers in de problemen geraken. Hetzelfde geldt trouwens voor de verkoop van een nieuwe machine. De verspreiding van het internet zet bepaalde klanten aan om in het buitenland te gaan kopen. Maar ze vergeten dat onze verkoopprijs ook rekening houdt met de opleiding van het personeel, diverse algemene kosten of de opvolging van de machine of de tractor. Tenslotte wil ik nog meegeven dat ons beroep en dat geldt voor alle zelfstandigen, steeds moeilijker wordt. Ik doe mijn werk ontzettend graag, maar ik merk dat de mensen die willen werken en groeien steeds meer ontmoedigd worden. Op termijn gaan de zaken in de goede richting moeten evolueren, anders gaat er niemand nog durven ondernemen.’

TractorPower: Hoe ervaart u van het initiatief van Fedagrif, de federatie van de invoerders en verdelers van landbouwmachines, om de dealers te willen verenigen binnen de federatie?

André Goedert: ‘Op zich is het zeker een goed idee. De landbouwsector, en deze van de dealers in het bijzonder, communiceert veel te weinig. Onze stem regelmatig laten horen kan ons alleen maar ten goede komen. Anderzijds vind ik dat de nieuwe reglementering rond de nummerplaten een echt fiasco is. Er werd totaal geen rekening gehouden met de gevolgen en in mijn ogen is dit dossier niet genoeg bestudeerd. Het zou interessant zijn om de dealers te vragen met welke problemen ze te kampen hebben, maar ook te weten komen hoe zij deze problemen graag zouden oplossen. Alleen op die manier kan een soort heen-en-weer communicatie ontstaan, wat alleen kan uitmonden in positieve gevolgen voor alle betrokken partijen.’



➤ André Goedert: ‘We vertegenwoordigen al 22 jaar Manitou voor de streek en ik moet zeggen dat dit merk er op het juiste ogenblik kwam om ons te laten evolueren in de landbouwsector.’



➤ De werkplaats biedt werk voor tien techniekers en twee magazijniers.



➤ De verhuuractiviteiten zijn een logische aanvulling naast het verkopen en onderhouden van landbouwmachines. ■

Boordevol vermogen en briljant ontworpen



Loonbedrijven hebben een doel: kosten besparen en de productiviteit verhogen. Dit kan alleen worden bereikt met behulp van machines die een hogere productiviteit per eenheid van PK bieden terwijl ze het brandstofverbruik per ton van de geogste gewassen aanzienlijk verminderen. De John Deere 7080i serie zelfrijdende hakselaars kunnen beide perfect uitvoeren. Dit maakt dat alle modellen in de John Deere 7080 serie zeer efficiënt en eenvoudig te bedienen zijn .

Voor meer informatie over onze voorseizoencondities neem contact op met Erik De Ridder : 0474 750 125



JOHN DEERE



Peperstraat 4A - 3071 Erps-Kwerps
Tel. : 02 759 40 93 - Fax. : 02 759 99 28 - E-mail : Info@cofabel.be

JohnDeere.be



Lijnrecht bomen planten met gps bij Boomkwekerij De Bruyn.

Thierry en Kim De Bruyn hebben in de buurt van Heist-op-den-Berg een boomkwekerij waar ze het aanplanten van jonge bomen stilaan volledig aan het automatiseren zijn. De laatste aanwinst is een plantmachine die de bomen plant en waarbij de plantpositie d.m.v. gps-technologie wordt aangegeven en achteraf geregistreerd. We gingen na wat de voordelen van het systeem zijn.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Boomkwekerij De Bruyn

Van grootvader op kleinzoon

Planten kweken zit de familie De Bruyn al sedert de jaren 1920 in het bloed. Grootvader De Bruyn verdiende zijn brood als plantenkweker. Kleinzoon Thierry was van in zijn prille jeugd al bezig met planten en dat virus heeft hem sindsdien niet meer losgelaten. Toen Thierry 18 werd, nam hij het bedrijf van grootvader over. Ondertussen was hij al bezig met tuinaanleg, een activiteit die hij 7 jaar geleden volledig stopte om al zijn aandacht op de kwekerij te richten. We spreken van 2007 en toen was de kwekerij 65 ha groot; nu in 2014 is dat uitgebreid tot 80 ha. Behalve een 2 ha planten voor containerteelt wordt de rest van het pakket aangevuld met park- en laanbomen, solitaire struiken, meerstammige en vormbomen, enz...



Planten opkweken

Kim, die met ons een ritje door de kwekerij maakt, legt uit: 'We hebben hier een zandleemgrond die ideaal is om te kweken. Hij houdt goed de voedingsstoffen vast, is voldoende waterdoorlatend en houdt zich stevig aan elkaar als kluit. Afhankelijk van het soort plant snoeien we geregeld in en verplanten we elke 5 jaar met de bedoeling de wortels te activeren om fijne haarwortels aan te maken. Die fijne haarwortels zijn nodig om een succesvolle 'herpak' te garanderen bij het verplanten. We kopen de jonge planten in en kweken die dan op.'

Gps helpt om bomen te planten.

Kim: 'Wij reden op het bedrijf al langer met Fendt en zijn zo via Van Der Haeghe met SBG in contact gekomen. Die Nederlands-Belgische firma die spoorvolgsystemen aanbiedt, stond al ver met een systeem dat niet alleen de rechte lijnen volgt via gps, maar ook de plantafstanden in de rij nauwkeurig kan bepalen en zo de trekker en de plantmachine hierop afstemmen. Bovendien hebben ze ook al samengewerkt met Damcon, het bedrijf dat plantmachines bouwt. De eerste aanzet, die vrij goed verlopen is, was om de trekker mooi rechtdoor te laten rijden. Wij hebben vervolgens onze grote trekker ook met een spoorvolgsysteem uitgerust.'

Hoe werkt het?

De 209 Vario smalspoor kan via gps perfect gestopt en gestart worden net als de zwaardere 818 met vloeistofkoppeling. De plantmachine is voorzien om te ponsen op gps. In samenwerking met Damcon werd de lift om de boom in het plantgat te laten zakken geplaatst. De PLC-sturing en het mechanische gedeelte namen zij voor hun rekening. Vanuit die PLC wordt de lift in de plantmachine gestuurd. Via het spoorvolgsysteem van SBG wordt een signaal naar de PLC gestuurd wanneer er een rasterpunt (gps-coördinaat) moet worden gemaakt, dus wanneer de lift naar beneden moet gaan om de boom in het plantgat te laten zakken. Alles wordt gestuurd via de antenne op de tractor. Er staat geen gps-ontvanger op de machine. Op de rasterpunten en kopakkers wordt de trekker gestopt. De twee trekkers rijden zonder chauffeur en worden via de gps gestart en gestopt. Als de machine op het exacte punt is aangekomen, zakt de lift en wordt de boom in het plantgat gelaten. In principe wordt er continu doorgereden, maar als er iets hapert, stopt de trekker vanzelf op de juiste positie. Pas als de boom effectief geplant is, rijdt de trekker terug door. Missers zijn dus uitgesloten.

Het instellen van de gps-terminal volgt de gekende logica:

1. De hoekpunten van elk perceel worden ingemeten.
2. De kopakkers instellen.
3. Bepalen waar de eerste rij moet geplant worden.
4. De afstand tussen de lijnen instellen.
5. De positie van de eerste plant instellen.
6. De afstand tussen de planten instellen.
7. De kluitmaat



Voordelen van het systeem

Het voordeel van het systeem gaat veel verder dan het planten; door het feit dat er op rechte lijnen en op vaste onderlinge afstanden geplant wordt, krijgt elke boom net evenveel voedingsstoffen en licht. Vervolgens worden die plantgegevens geregistreerd en kunnen ook de vervolgbewerkingen hierop worden aangesloten. Daarbij denken ze bij De Bruyn in de toekomst aan geautomatiseerd snoeien en aanbinden. Dat is een gat voor een paal in de grond maken, de paal erin en op enkele punten aanbinden.

De gegevens van het planten (welke boom staat op welke plaats... lees gps-coördinaat) wil men linken aan het stockbeheerssysteem. Zo kan onmiddellijk achterhaald worden waar welke boom geplant is en kan hij gevolgd worden zolang hij in de kwekerij is. Als hij gerooid wordt, wordt hij opnieuw ingescand en verdwijnt hij uit de stock. 'De volgende stap is dat we van offerte tot facturatie alles aan elkaar kunnen koppelen. Zover moet het op termijn komen,' aldus Kim, 'wij hebben nu zo'n 10.000 verschillende artikelen (soorten bomen, bijbehoren, maar dan ook nog eens verschillende formaten en lengtes). Enkel via een geautomatiseerd systeem is dat op termijn nog efficiënt te beheren. De investering die we nu doen, moet op termijn haar vruchten afwerpen.'

Vroeger werden alle bomen 1 keer per jaar geteld. Dat gebeurde meestal in augustus en september en dat vroeg zeker een maand werk.

De bomen worden ingedeeld volgens de diameter die ze op 1 meter hoogte hebben; de solitaire struiken en coniferen volgens hun hoogte. Alles kan nu worden opgeslagen; enkel de maat van de bomen moeten we op geregelde tijdstippen opmeten en aan de gps-coördinaat linken. Zo kan er aan elke boom de info gekoppeld worden die nodig is. Die gps-coördinaat is de basis waar alles aan opgehangen wordt.'

Voordelen van het systeem zijn het linken van de planten zonder dat ze per se naast elkaar moeten staan bv. een aangeplante plataan op het ene veld kan na drie jaar exact overeenkomen met een kopie op een ander veld. In de praktijk is dat omzeggens niet te volgen, maar via het gps-coördinatensysteem kan dat perfect.'

Kim: 'Nu kunnen er in de drukte van de leveringen niet alle geleverde partijen even zorgvuldig gecontroleerd worden. Met dit systeem zien we direct na het planten of alles klopt met de leveringsbon.'

Nog enkele cijfers

Half januari 2014 telde de kwekerij een half miljoen bomen, waarvan 53.000 struiken en 66.000 hoogstambomen. Doorheen het jaar werken er 17 mensen en in het hoogseizoen komen daar nog eens 13 losse medewerkers bij. ■

Joskin Soumagne: Gericht investeren



Enkele fabrikanten, met weinig of geen feeling van wat er zich in het veld afspeelt, gaan een standaardproduct bouwen en stellen dan vast dat de markt dit niet vraagt. Vaak wordt er geredeneerd vanuit hun eigen thuishmarkt en daar maken wij nu nét het verschil.



De firma Joskin uit Soumagne is een naam die niemand onberoerd laat. Niet in het minst door haar eigengereide aanpak van de zaken in een sector die van nature uit vrij traditioneel denkt. Wat 46 jaar geleden ontstond als een plaatselijk loonbedrijf met 4 man personeel is intussen uitgegroeid tot een internationale constructeur die meer dan 830 mensen tewerkstelt in België, Frankrijk en Polen. Sleutel achter het succes: gericht investeren.

In het kader van die 30 jaar constructie bij Joskin hadden we een gesprek met Victor Joskin, stichter en huidig zaakvoerder van de groep Joskin. De man en zijn echtgenote Marie-Josée draaien nog iedere dag mee in het verhaal van zijn geesteskind. De opvolging door zijn zoon Didier en de twee dochters, Muriel en Vinciane, moet garanderen dat er aan de ingeslagen weg verder getimmerd wordt.

Interview: Peter Menten & Christophe Daemen | Foto's: Peter Menten

TractorPower:

In 1968 registreerde u zich als loonwerker; waarom bent u in 1976 al gestopt met loonwerk?

Victor Joskin: 'Loonwerk in het Pays d'Herve was vroeger een arbeidsintensief gebeuren met paard en kar. In 1968 begon ik meer en meer te automatiseren; wij hadden o.m. een van de eerste trekkers met hefinrichting, wat nog uniek was in een periode dat de meeste trekkers enkel als trekkend voertuig werden gebruikt. Door automatisatie –ik had in Herve de eerste cirkelmaaier en dat was een enorme (r)evolutie- kwamen de arbeidskosten 6 tot 8 keer lager uit dan met de gewone maaibalk. En dat terwijl de prijs/ha nagenoeg onveranderd bleef en er dus echt geld werd verdiend aan het einde van de rit. Het persen van kleine balen hooi heeft ons ook geen windeieren gelegd: dagen van 20.000 balen waren toen geen uitzondering. Loonwerk was hard werken, maar het verdiende goed.'

Ondertussen was ook de jongste geboren en had ik de handen vol met de verkoop van materieel, een activiteit waar ik in 1974 stilletjes aan ingerold ben. In 1974 verkocht ik o.m. balenliften van Ravenna en grondbewerkingsmachines van Maletti. Het loonbedrijf bracht toen nog meer op dan de handel, maar vroeg te veel van mezelf. Bovendien had ik in die laatste jaren een aantal goede chauffeurs verloren doordat ze op pensioen gingen en zag er tegenop om nog met nieuwen te beginnen. Ik heb het bedrijf dan verkocht aan een andere loonwerker.

TractorPower:

En zo rolde je dan van de handel in de constructie?

Victor Joskin: 'In 1982 kwam de devaluatie van de Belgische frank tegelijk met het landbouwsalon dat toen nog in het voorjaar doorging. Wij zaten toen in België met een devaluatie van 8,5 % en voor de handel in geïmporteerde machines die op het salon verkocht werden, betekende dat een serieuze streep door de rekening; de machines die we in het buitenland inkochten, werden op slag gemiddeld 10% duurder. Wij losten het op door zelf 5% voor onze rekening te nemen en de andere 5% betaalde de klant. Mede door dat voorval besloot ik om zelf machines te gaan bouwen zodat we naar onze klanten toe niet meer zo'n prijschommelingen zouden krijgen. Dat leidde in 1984 tot de oprichting van onze constructieafdeling. We zijn toen als Belgische constructeur begonnen met o.a. een eigen containerhaaksysteem voor een drijfmestton, een kipsysteem en weideverluchters. Ik kocht de onderdelen grotendeels in Italië en het assembleren

gebeurde hier. Toen we ondervonden dat het aanpassen hier nog te veel tijd in beslag nam, zijn we met de hele constructie hier begonnen.'

TractorPower:

Hoe ziet u als vroegere loonwerker de toestand bij de loonwerkers en landbouwers nu? Wat kan er nog verbeterd worden?

Victor Joskin: 'Het imago van de loonwerker, net als dat van de constructeurs, staat in de pers niet echt goed aangeschreven; het beeld van 'de smid met hamer en aambeeld' is te lang blijven hangen. De sector is ook wat gepiratiseerd door boeren die loonwerk gaan doen en zo de prijs onder druk zetten. Een loonwerker die professioneel wil werken, moet gericht investeren en nadenken. Niet kijken naar wat zijn buur doet, maar zijn eigen koers uitstippelen en volgen.

De boer van zijn kant moet trachten zoveel mogelijk in een cirkel te werken, in een gesloten systeem. Hoe minder hij buiten zijn bedrijf laat gaan, hoe meer toegevoegde waarde hij bij zich houdt. Bv. ook bij het verspreiden van mest; zoveel mogelijk de eigen mest op het eigen bedrijf gebruiken leidt ertoe tot er minder meststoffen moeten worden aangekocht en minder betaald om de mest weg te krijgen. De landbouwer moet leren rekenen en zuinig omgaan met al deze dingen. Daar zit een groot stuk van zijn winst.'

TractorPower:

Op vlak van toekomstperspectieven blijkt dat u vaak de juiste beslissingen heeft genomen. Zijn er zaken die ondertussen anders gelopen zijn dan u toen dacht?

Victor Joskin: 'Ja hoor. Ik heb bv. eerst gedacht dat trekkers ooit aan de top van hun vermogen zouden geraken. Maar het verleggen van die pk-grens is toch blijven doorgaan –nu nog. De enige indirecte rem op die dingen is de wetgeving: in West-Europa zal de top van de vermogensgroei worden bepaald door bv. het totaal toelaatbaar gewicht op de grond; wat heeft het zin om meer pk's in een trekker te steken als je over de weg maar met een bepaald maximum gewicht mag rijden? Anderzijds ben ik van mening dat machines met een grotere werkbreedte toekomst

In 1968 begon ik meer en meer te automatiseren; wij hadden o.m. een van de eerste trekkers met hefinrichting, wat nog uniek was in een periode dat de meeste trekkers enkel als trekkend voertuig werden gebruikt.



zullen hebben zowel op kleinere als grotere percelen. Een hakselaar met een 10-rijige maïsrek bijvoorbeeld biedt niet alleen voordelen op grote percelen, ook op kleinere omdat het aanmaaien van een perceel dan gemakkelijker verloopt en men aan een lagere snelheid, dus met minder pk's voor het rijden, dezelfde of een hogere capaciteit kan aanhouden.'

TractorPower:

Heeft uw ervaring met loonwerk iets bijgebracht dat u nu nog van pas komt in de handel en constructie?

Victor Joskin: 'Ja, de ervaring van het loonbedrijf, het contact met de boeren en hun verlangens, dat helpt mij nu nog de juiste beslissingen te nemen. Je kunt immers geen constructie doen als je niet weet wat loonwerkers echt nodig hebben. Weinig constructeurs kunnen een drijfmestton maken zoals de loonwerker ze nodig heeft. De Nederlanders waren pionier op dat vlak en ondertussen zijn wij aan hen gaan verkopen. We zetten nu nog regelmatig nieuw ontwikkelde machines in test bij gebruikers. Het blijft de enige manier om te weten of een machine aan de eisen van de praktijk voldoet en het geeft ons de kans om onze techniek verder te laten evolueren.

Enkele fabrikanten, met weinig of geen feeling van wat er zich in het veld afspeelt, gaan een standaardproduct bouwen en stellen dan vast dat de markt dit niet vraagt. Zelfs in Europa is in elk land de markt en de wetgeving verschillend. De meeste fabrikanten redeneren vanuit hun eigen thuismarkt en daar maken wij nu nèt het verschil.'

TractorPower:

Hoe verklaart u dat u als enige Belgische constructeur tot Europees niveau doorgegroeid bent? Waar is bij u het omschakelmoment geweest om internationaal te gaan?

Victor Joskin: 'Je moet durven investeren en de dingen –willen– zien zoals ze zijn. Hier in Soumagne had ik van in den beginne voldoende mogelijkheden om uit te breiden. Dat maakte het mogelijk om, volgens noodzaak, bij te bouwen. Een volgende les is dat je zo snel mogelijk moet gaan standaardiseren ook op vlak van gebouwen, informaticasystemen en productiemethodes. De opbouw en indeling van onze gebouwen hier, in Polen en in Frankrijk bv. is dezelfde. Een andere les is om 'precies' te investeren: als ik zie dat in sommige bedrijven bv. geïnvesteerd is in een volautomatische machine die niet voldoende 'gevoed' kan worden, dan is dat een serieuze misrekening die veel geld kan kosten. Een ander voordeel van standaardproductie is dat je ook met onderaannemers kunt werken en in periodes van veel vraag een deel van het werk kunt uitbesteden. Alles moet eraan gedaan worden om alle schakels van de ketting gesmeerd te doen draaien. We hebben nu gelukkig de informatica die alles gestroomlijnd kan laten lopen, ook op niveau van boekhouding, kostprijsberekening, enz... anders riskeer je dat je het overzicht kwijtraakt. Dankzij de informatica kun je de parameters van het bedrijf kennen en alles overzien. Het is de kunst om machines te ontwikkelen en te produceren die hun nut hebben voor de klanten en een meerwaarde betekenen voor de landbouw. Wat klanten ook waarderen is dat de problemen van welke aard dan ook zo vlug mogelijk opgelost worden. Ze laten aanslepen heeft dikwijls zijn weerslag op heel het bedrijf en dat kan een bedrijf zich niet veroorloven. Samengevat, om internationaal te gaan, moet je alle schakels van de ketting op een geoliede manier samenbrengen.'

Het juiste moment afwachten

Victor Joskin zegt ook dat het voor een bedrijfsleider van belang is om aan te voelen en in te schatten dat de tijd nog niet rijp is voor iets en het dus nuttig is het hoofd koel te houden en te wachten.

Victor Joskin: 'De Franse aanhangwagenconstructeur Leboulch zat al begin de jaren '90 in slechte papieren. Dat wisten wij ook, maar toen konden wij Leboulch niet aan en zijn we daar ook niet verder op ingegaan. Begin 2012 hadden we veel werk, maar voelde ik dat de markt op termijn licht zou teruglopen. Toen heb ik de tijd rijp geacht om Leboulch over te nemen en terug sterk te maken met de equipe en de kennis die bij Joskin reeds aanwezig waren.

TractorPower:

Wil u bij Leboulch ook alles in de Joskin-lijn gaan maken?

Victor Joskin: 'Op informaticavlak is alles Joskin, maar Leboulch als onderneming met zijn eigen productie en afzetkanalen draait op zichzelf. Joskin doet enkel wat Leboulch zelf niet kan. Alles wordt in Polen gegalvaniseerd en bij Leboulch geassembleerd. Polen hebben we destijds opgestart omdat we hier in België niet voldoende professionele lassers vonden. Leboulch heeft vandaag ten andere dezelfde problemen en kan eveneens terugvallen op de capaciteit van Joskin in Polen in geval van nood. Op dit moment geeft dat nog andere voordelen, o.a. minder kosten op personeel en even gemotiveerde werkkrachten.



Zoon Didier en Victor Joskin in de nieuwe hall waar de machine om metalen profielen automatisch te bewerken in opbouw is. Didier Joskin houdt zich bezig met de productie en de informatica in de ruimste zin van het woord.

TractorPower:

U investeerde destijds in Polen, dan Frankrijk en nu terug hier. Wat is daar de rode draad in dat verhaal?

Victor Joskin: 'Opdat de productie de vraag zou kunnen volgen, waren we verplicht om in het buitenland te investeren. In 2007 hebben we SPAW Tech in Andrimont kunnen oprichten waar we tanks, bakken voor veewagens, kippers en mestverspreiders lassen. Dankzij de automatisatie kunnen we nu hier blijven produceren. Zonder onze investering in Polen zouden we niet bestaan hebben waar we nu staan.

Polen en Soumagne vullen elkaar aan. Telkens we in Polen uitbreiden, wordt er ook in Soumagne uitgebreid. Doordat de verschillende productiefaciliteiten volledig geïntegreerd zijn dankzij de informatica, kunnen we ons personeel zoveel mogelijk optimaliseren en produceren de verschillende fabrieken componenten die achteraf in België, Polen of Frankrijk efficiënt gebruikt worden om machines te bouwen. Ik wil ook even aangeven dat de grootste investering van Joskin tot nu toe de dagelijkse investering in bekwaam personeel is. Dat is en blijft de basis van een succesvolle onderneming.



Een loonwerker die professioneel wil werken, moet nadenken en gericht investeren. Niet kijken naar wat zijn buur doet, maar zijn eigen koers uitstippelen en volgen.



De evolutie: einde jaren 60 tot 2014: van loonwerker met 4 personeelsleden tot internationale constructeur met 830 medewerkers in 3 productielanden.



FIRMA
BEEL^{N.V.}
THE POWER OF SERVICE
Importeur van
GIANT

Firma Beel N.V.
9790 Wortegem-Petegem
<http://www.firmabeel.be>



Problemen met laden en lossen kunnen wij oplossen !



TOBROCO
machines



GIANT

Giant V6004T

Een lijst van onze dealers kan je vinden op :
<http://www.giant-beel.be>





Overheid moet ondernemersvriendelijk klimaat creëren.

Victor Joskin: 'Mochten we hier voldoende vakmensen kunnen vinden dan zouden we hier ook alles kunnen doen. We hebben het geluk dat we hier nog zoveel ha in één industriepark bij elkaar hebben kunnen vinden. En dat laatste doet mij ineens denken aan het beperkt denken van onze overheid. Men creëert een industrieterrein en verkoopt zo snel mogelijk alle kavels; als een bedrijf dan wil uitbreiden kan het niet meer, want alles is verkocht. In Polen heb je bv. naast de bestaande industriezone voldoende grond voorzien die voor mogelijke uitbreiding kan gebruikt worden.'

De rol van de importeur

TractorPower:

Een buitenbeentje is DistriTECH, een firma onder de groep Joskin waar alle importactiviteiten zijn ondergebracht?

Victor Joskin: 'DistriTECH is inderdaad één van de bedrijven onder de Joskinkoepel. Back office gebeurt alles op dezelfde manier als in de andere bedrijven en DistriTECH geniet ook mee van de voordelen die de andere bedrijven kennen zoals bv. het transport van de machines, het informaticasysteem,...

Vermits we hier nu in Soumagne al een tijdje bezig zijn met het uitbreiden en herorganiseren van de productie, hebben we de importafdeling ook haar eigen plaats gegeven. De toonzaal waar we voorheen alle machines onder elkaar presenteerden, is nu volledig ingenomen door eigen producten, alleen al omdat het gamma zo uitgebreid is. Op internationaal niveau moesten we die scheiding duidelijk maken; vandaar ook dat we enkele jaren geleden de import in een aparte vennootschap hebben ondergebracht. Dat gaf duidelijkheid naar klanten. DistriTECH staat volledig op eigen benen onder de vleugels van Joskin.'

TractorPower:

Begrijpt u de switch van fabrikanten die rechtstreeks willen gaan verdelen en hun importeur uitschakelen?

Victor Joskin: 'We zitten nu in een zacht teruglopende markt. Alle fabrikanten hebben een productieprobleem en moeten hun productiecapaciteit en verplichtingen tegenover hun leveranciers (van onderdelen) ook kunnen nakomen. Het is wellicht om die redenen dat bepaalde constructeurs denken dat ze het beter kunnen doen dan hun importeurs en dezen dan willen afschaffen. Op vlak van handel moeten ze hun importeurs of distributeurs verplichtingen opleggen om hun verkopen te verbeteren, kijk maar naar de automobiemarkt. Fabrikanten die de markt kennen, rekenen ook en weten wat het kost om een filiaal rendabel te maken. Als je een goede importeur hebt die tijdig betaalt, dan moet je die houden. Niemand kent de markt beter dan hij en dat is zeker in de landbouw zo.'

TractorPower:

Vormt import of lokale verdeling van machines geen bedreiging voor de constructieafdeling bv. het feit dat je Krone in België verdeelt?

Victor Joskin: 'Als antwoord op je vraag zou het in een enkel geval kunnen zijn dat bepaalde buitenlandse tractor- of machineverkoopers er zich zouden aan storen dat we in België een concurrerend merk van hen verdelen. Maar daar hebben we nog zelden over moeten praten, laat staan dat dat echt een probleem gaf. Zolang we aan de core business –trekkers en maaidorsers- van de 'groten' niet raken, lukt dat wel. Bv. Krone als merk boezemt de tractoristen, die ook hakselelaars verkopen, angst in als je ziet tot welk niveau dat familiebedrijf de laatste 15 jaar gegroeid is. Zij bouwden uit het niets een hakselelaar en zelfrijdende maaiers en blijven die machines nog doorontwikkelen op een topniveau.'

TractorPower:

Hoe werk je in het buitenland: rechtstreeks of met distributeurs?

Victor Joskin: 'De Joskin producten worden aan de man gebracht via invoerders, met uitzondering van Polen waar we een eigen filiaal hebben en de omringende landen (Frankrijk, Duitsland, Nederland), waar we rechtstreeks met dealers werken.'



Deze lasrobot werkt een complete bak af.



Het volledig geautomatiseerde hoogstapelmagazijn voor metalen profielen: uniek in Europa.

NEW SCORPION



ONTDEK DE NIEUWE SCORPION OP: <http://app.claas.com/2013/scorpion/nl>



Polyvalentie en pure kracht.



Hefvermogen: 3 tot 5,5 Ton.
Bereik: 6 tot 9 meter.



De ruimste cabine met de slimste ergonomie.



De CLAAS-machines worden in België verkocht door een netwerk van professionele agenten. Er is er steeds één in uw buurt. Voor meer informatie:
<http://CLAAS.VANDERHAEGHE.BE> of tel. 081/25 09 09



Fabrikanten moeten een vuist maken naar Europa toe.

TractorPower:

We zitten in een eengemaakt Europa. Merk je dat er op het vlak van Europese wetgeving en homologatie vooruitgang is geboekt?

Victor Joskin: 'Wij hebben hier drie mensen die fulltime met homologatie bezig zijn. En iedere dag komen we van die ongeregelheden tegen. Neem nu de strowagens van Leboulch; die zijn -zonder aanpassing- nergens in Europa gehomologeerd behalve in Frankrijk. België maakt het dan nog iets ingewikkelder. In Frankrijk moet je een keer met een aanhanger bij de homologatie passeren en ben je gerust; in België moet je elke aanhanger afzonderlijk aanbieden. In verschillende landen kost het ons te veel om de wagens aan de signalisatie enz... aan te passen. Hetzelfde geldt trouwens voor de veiligheidsnormen die ook per land kunnen verschillen. Ik zeg niets verkeerd als er op die ministeries in Europa enkele ambtenaren zitten die hun post willen behouden en daarom de letter van de wet op een eigen manier willen interpreteren. Als de constructeurs in Europa al zelf onderling zouden gaan standaardiseren, dan gaan we op Europees vlak iets kunnen afdwingen; zolang ieder zijn eigen normen blijft volgen, komen we bij de Europese autoriteiten niet krachtig en unitair genoeg over. Let op, deze normering op Europees niveau is al aan de gang met de VDMA, de vereniging van Duitse machinebouwers. De trekkerfabrikanten bv. komen wel onderling overeen om beslissingen af te dwingen terwijl de sector van de machines nog te versnipperd blijft om op Europees niveau tot gezamenlijke standpunten te komen, alhoewel het voor ons een niet te onderschatten vooruitgang zou betekenen.'

De toekomst

TractorPower:

De toekomst van het bedrijf Joskin, hoe is die verzekerd?

Victor Joskin: 'Wij hebben drie kinderen die alle drie in het bedrijf actief zijn. Didier houdt zich bezig met de productie en de informatica in de ruimste zin van het woord. Muriel legt het accent op personeelszaken en Vinciane doet vooral de boekhoudkundige kant. Maar laat ik het als volgt schetsen. Voor de groep Joskin zijn de grote strategische beslissingen voor de volgende jaren genomen. Met wat er nu is en de investeringen die we tot op heden gedaan hebben, is de koers voor het bedrijf voor de volgende 5 jaren uitgezet. Alles wat we nu hebben, kunnen we makkelijk verdubbelen. In die fase zitten we nu. Alle bedrijven van onze groep moeten zich nu gaan stabiliseren; ook op Europees niveau. Alle zaadjes zijn gelegd; we moeten dat nu verder uitwerken. We zitten technisch zeer hoog op vlak van producten, maar ook van informatica achter de schermen, zoals de informatica en de productie bv.'

TractorPower:

Hoe bent u erin geslaagd om dit in één generatie te realiseren?

Victor Joskin: 'Je moet zowat alles kennen om een juist oordeel of

beslissing te kunnen nemen; een logische kijk op de zaken hebben. Zoals ik eerder al zei, is het een kwestie van precies te investeren; alles op een rijtje kunnen zetten en weten waar de prioriteiten liggen en investeren op basis van wat we nodig hebben en zullen hebben. Ik ben dikwijls gezien geweest als een visionair... bijvoorbeeld toen ik in Polen wou investeren, maar zonder Polen zouden we vandaag niet op hetzelfde niveau staan. Volg NOOIT iemands advies, maar gewoon je eigen buikgevoel. En dat geldt niet alleen voor machineconstructeurs, maar evenzeer voor landbouwers en loonwerkers! Ik merk op dat je in meer en meer KMO-zaken ziet dat de vrouw bv. meer de rekeningen volgt en er logischer geïnvesteerd wordt. Dat is een goede zaak.'

TractorPower:

Wat is volgens u de grootste uitdaging voor ondernemers en constructeurs?

Victor Joskin: 'De grote machines ook in kleine hoeveelheden, met een hoger technisch niveau aan een betaalbare prijs en naar maat van de klant kunnen bouwen. Constructeurs moeten hun prijs nog verhogen om al die verschillende uitvoeringen te kunnen blijven aanbieden. Kunnen weerstaan aan de lagere productieaantallen en toch meer keuze laten voor de klant; daar komt het op aan.'

TractorPower:

En voor mechanisatiebedrijven?

Victor Joskin: 'Daar zit de uitdaging om voldoende te kunnen groeien om alles en iedereen te kunnen (blijven) betalen. Bovendien zien ze hun kosten toenemen om dezelfde omzet te kunnen realiseren. Een voorbeeld daarvan zijn de kosten van opleiding; het is belangrijk om de verkochte machines en tractoren te kunnen blijven onderhouden, maar tegelijkertijd voldoende aantallen te hebben om de techniekers voldoende ervaring te laten opdoen om zodoende diep genoeg in de techniek te kunnen gaan. Nog meer naar specialisatie gaan, daar komt het op aan. Behalve die dingen die al verschillende keren genoemd en bekend zijn, wordt het belangrijker om met veranderingen te kunnen omgaan. De tijd van vaste zekerheden is voorbij.

Blijven openstaan voor wat er rondom ons leeft en beweegt is ook mijn motto. Ook buiten onze sector, dat werkt verrijkend. Ik kijk bv. ook rond in winkels om te zien hoe ze het daar doen. Investeren is helemaal niet 'spelen met geld', dat hoort in de casino's, daar pas ik voor. Investeren is mogelijkheden aanvoelen, rekenen en op basis daarvan gerichte stappen zetten.' ■



Omdat u geen kantooruren kent...



... maken wij ons vrij wanneer het u past.



Crelan

Bankieren met gezond verstand



Tijdwinst tijdens de oogst



Als we ze op een juiste manier en op het juiste moment gebruiken, kunnen overlaadwagens de slagkracht tijdens de oogst sterk beïnvloeden. Maar ook bij het zaaien en meststof strooien kunnen ze sterk bijdragen aan de efficiëntie in de landbouw. Moderne krachtige oogst- en zaaimachines of meststofstrooiers kunnen hun potentieel alleen dan ten volle ontvouwen als de transportketting ervoor en erna op dezelfde manier functioneert. Daar kan de overlaadwagen een heel belangrijke rol in spelen.

Dure oogstmachines zouden tijdens de oogst zo weinig mogelijk moeten stilstaan om te lossen. Het beste gewoon niet. Overlaadwagens zorgen hier voor een krachtige oplossing om het geogste product naar de rand van het veld te brengen –en bovendien op een manier die de bodem ten goede komt- terwijl de dure dorstechniek verder rijdt. Maar ook de overlaadwagen moet ‘zijn geld verdienen’.

Tekst: Wolfgang Rudolph & Peter Menten | Foto's: Fabrikanten

Als het optimale oogsttijdstip daar is, telt voor Lars Fliege, zaakvoerder van de landbouwenootschap Pffiffelbach, maar één ding: de maaidorsers moeten voluit kunnen gaan. Het landbouwbedrijf in het Duitse Thüringen bewerkt 4950 ha akkerland. Tot de vloot landbouwmachines van het bedrijf horen o.m. twee Hawe overlaadwagens met een volume van elk 38 m³, goed om een opligger in een keer te vullen.

‘Wij werken reeds van in de jaren 90 op deze manier en hebben ons sindsdien enkel maar twee grotere versies aangeschaft zodat de opligger aan de rand van het veld in een keer geladen kan worden en we geen twee keer moeten op- en afrijden,’ verklaart de zaakvoerder deze investering. De beide speciale aanhangwagens transporteren in het voorjaar meststoffen naar het veld en zijn bij de graanoogst voor de beide oogsttroepen op de velden onderweg. In de herfst wordt er dan met zaaigoed gereden.

Naast de hogere slagkracht en het gunstige effect op de bodem (minimale insporing) spreekt ook de bufferfunctie in het voordeel van de overlaadwagen. ‘Bij het afvoeren van de oogst moet alles hand in hand kunnen gaan. Als het dan ergens nijpt omdat een vrachtwagen in panne staat of er aan de graansilo een file staat, dan heeft men toch een half uur speelruimte zonder dat de maaidorser moet blijven wachten,’ aldus Fliege en hij bevestigt stoutweg dat door het inzetten van de twee overlaadwagens ze met één maaidorser minder toekomen. ‘Voor ons is dat een besparing van zowat 400.000 euro over de afschrijvingsduur van een maaidorser.’

Simulatiesoftware verduidelijkt het potentieel van een overlaadwagen.

‘Het hoofdargument voor het gebruik van een hooglosser of overlaadwagen is voor mij alleszins de bodembescherming en de positieve weerslag daarvan op de volgende teelt,’ zegt Winfried Fechner, onderzoeker aan de universiteit van Halle-Wittenberg, maar daarnaast spelen natuurlijk ook actuele economische overwegingen en de investeringsplanning een belangrijke rol. Uiteindelijk moet de overlaadwagen zijn kosten zelf terugverdienen zodat het ganse plaatje klopt.’

De landbouwwetenschapper heeft daarom het potentieel van de overlaadwagen met een speciaal daarvoor ontwikkelde simulatiesoftware onder de loep genomen. Als voorbeeld dienden meerdere 28 ha grote testvelden met verschillende vormen en een opbrengst van 7500 tot 9000 kg/ha. Op de aangenomen oppervlakte waren meerdere virtuele maaidorsers met een maaibord van 7,5 meter, een graantankinhoud van 10,50 m³ en een dorssnelheid van 5,4 km/uur in gebruik. De simulatie toonde dat door het wegvallen van het afbunkeren (de oogstmachine die naar de rand van het veld moet gaan lossen) aan de rand van het veld prestatieverhogingen van 10 tot 25% mogelijk zijn. Bij het inzetten van maaidorsers met hogere capaciteit versterkte zich dit effect nog meer; bij een hoger rendement weegt elke minuut wachttijd immers ook meer door, want het capaciteitsverlies per minuut is ook groter. Daarbij komt dat het bunkervolume (de graantank bv.) niet onbegrensd uitbreidbaar is omdat de maaidorsers anders te zwaar zouden worden en de bodem meer zou worden toegereken. Van zodra de ‘oogstvloot’ een rendement van 50 ton/uur haalt, kan een overlaadwagen rendabel gemaakt worden.

Beter teamwerk door netwerking van machines met elkaar

De weg en verloop in de oogstlogistiek efficiënter doen verlopen, dat was het doel van het eind vorig jaar afgesloten testproject ‘Marion’. Daarin werd geprobeerd om machines door netwerking beter ‘in groep te laten werken’. Het planningssysteem dat door Claas, DFKI (Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz) en andere partners werd ontwikkeld, berekent op elkaar afgestemde rijroutes voor maaidorsers en overlaadwagens.

Op vlak van laadvolume zou de capaciteit van de overlaadwagen minstens zo groot moeten zijn als de totale inhoud van de graantanks van alle maaidorsers die op het perceel meerijden.

Daardoor staat de overlaadwagen op tijd voor het overladen aan het juiste ‘rendez-vouspunt’ klaar en worden vulstanden, reeds geoogste oppervlakte, mindere opbrengsten net als positie en snelheid van de machines opgevolgd. Zo kan het aanvankelijk berekende optimale rendez-vouspunt continu gecorrigeerd worden. Dit is o.a. nodig omdat de oogstopbrengst op hetzelfde perceel met tientallen percenten kan variëren. Als de halmen bv. dichter staan, dan is de graantank sneller gevuld dan enkele minuten daarvoor was berekend. De fijnafstemming gebeurt daarbij automatisch. Nadat de overlaadwagen via de optimale route naar het rendez-vouspunt werd gevoerd, wordt de graantank tijdens het rijden leeggemaakt. Tijdens heel het proces kunnen de chauffeurs de handen van het stuur houden, want de machines zijn via gps gestuurd.

‘Maar dat is nog toekomstmuziek: het project ‘Marion’ is nog geen uitgerijpt product. De resultaten uit het project kunnen nu in bestaande techniek geïntegreerd worden,’ zegt een onderzoeksleider, het is echter niet de bedoeling om volkomen nieuwe landbouwmachines te ontwikkelen. De les uit dit project is om de systemen die op dit moment in de markt bestaan intelligenter en zelfstandiger te maken.





Oppervlakterendement bij zaaien en meststofstrooien

Eenmaal de overlaadwagen is gekocht, zetten de bedrijven hem ook in bij het voor het aanvoeren van zaaizaad bij zaaien en meststoffen bij het meststofstrooien. Op die manier kan met de voorhanden zijnde capaciteit meer oppervlakte worden bewerkt. Dat rendeert vooral bij grote machines. Het maakt reeds een onderscheid in tijd of een 10 meter zaaicombinatie met een vijzel van 15 of een van 50 cm diameter geladen wordt. Zo ontstaan er extra mogelijkheden om tijd en geld te besparen en daardoor de machines sneller te kunnen afschrijven. Een interessant terrein opent zich voor de overlaadwagen bij de logistiek voor biogasinstallaties. Hier is het wel van belang om te zorgen dat de machine volgens de laatste technieken tegen corrosie en aantasting van het metaal is beschermd.

De overlaadcapaciteit die voor de graanoogst is geconcipeerd, is voor het vullen van zaigoed en meststoffen in ieder geval van het goede te veel. Bij het plannen van de investering moet men erop letten of en hoe de overlaadhoeveelheid op een vlotte en ergonomische manier kan worden geregeld. De constructeurs van overlaadwagens bieden verschillende systemen aan –toerentalverandering van de toevoer en/of overlaadvijzel, verstelbare kappen die de opnamehoeveelheid van de vijzels doseert en een combinatie van beide varianten. Tot de extra uitrustingen horen -behalve opzetstukken voor de bak- hydraulisch verstelbare zaadgoed- en meststofgoten, vijzels voor machines met grotere werkbreedte, elektronische weeginrichtingen, camera's om het vulniveau te controleren, langs onder bedienbare afdekkappen met bediening aan de buitenkant voor als de overlaadwagen voor kortere tijd een laadstation moet worden, enz...

Wanneer halen we winst uit een overlaadsysteem?

Of en in welke omvang de mogelijke winst van een overlaadwagen kan worden gerealiseerd, hangt van een ganse reeks factoren af. Daarom is het raadzaam om vervolgens de plaatselijke situatie te bekijken en te analyseren. Dat kan gaan van de grootte en de vorm van de percelen over breedte van het maaibord, inhoud van de graantank, debiet van de graanvijzel en opbrengst tot de kwalificatie van de medewerkers die in de hele logistieke ketting meedraaien. Wat belangrijk is, is een goed georganiseerd 'aanrij-schema' en de synchronisatie van de maaidorsers, wat in de praktijk niet zelden bemoeilijkt wordt door het gebruik van verschillende types maaidorser.

Een voorbeeld licht dit toe. Een maaidorser met een mes van 7,5 meter en een graantank van 10 m³ heeft bij een dorsnelheid van 5,5 km/u en een opbrengst van 8 ton/ha ongeveer 13,5 minuten 'buffertijd'. De chauffeur met de overlaadwagen moet dus in 10 minuten mogelijk drie maaidorsers 'bedienen' met graan op te halen en naar de rand van het veld terug te keren. Dan blijven er nog 3,5 minuten over om op de vrachtwagen over te laden. Daarvoor heeft men dan een tractor nodig met voldoende vermogen omdat zo'n totale combinatie al snel 35 ton kan wegen. In ieder geval zou men per ronde van de overlaadwagen minstens 15 seconden 'pauze' moeten incalculeren. Maar opgelet: daarachter zit een psychologisch fenomeen, dat zich bij metingen getoond heeft. In de test bediende een overlaadwagen vier maaidorsers en geraakte daarmee over zijn berekende prestatiegrens. Toch leek het alsof het de oogstvloot het aantal

taken dat binnen een bepaalde tijd moet kunnen worden gedaan kon overkoepelen. De reden: de maaidorserchauffeurs pasten onbewust hun snelheid aan de capaciteit van de overlaadwagen aan om niet te moeten wachten. Dat lijkt dan alsof het werkt, maar in werkelijkheid wordt de mogelijke efficiëncystijging niet volledig benut. Als men meer 'ruimte' in de omlooptijd van de overlaadwagen geeft, dan wordt gegarandeerd dat de maaidorsers tegen hun vermogensgrens aan rijden, dus beter presteren.



↳ Met een doormeter van 550 mm kan de overlaadwagen van Annaburger lossen aan een debiet van 15 m³/minuut bij 1000 toeren van de aftakas.



↳ 20 tot 30 % meer capaciteit is de nettowinst die met een overlaadwagen kan worden gerealiseerd. Uitgangspunt is daarbij een goed geregelde planning voor de maaidorsers en overlaadwagen.

Punten waarmee men rekening moet houden

Op vlak van laadvolume zou de capaciteit van de overlaadwagen minstens zo groot moeten zijn als de totale inhoud van de graantanks van alle maaidorsers die op het perceel meerijden. Daarbij komt dan nog het zogenaamde virtuele 'bunkervolume', want tijdens het rijden, maar ook tijdens het lossen en overladen, wordt er verder gedorst. Bij het overlaadvermogen geldt weerom de vuistregel: een overlaadwagen zou binnen 3 à 4 minuten compleet moeten kunnen worden leeggemaakt. Hoe ziet de kosten-batenrekening er nu uit? Ook hiervoor een berekening als voorbeeld: een overlaadwagen met trekker en chauffeur wordt gerekend aan ongeveer 50 tot 80 €/uur. Bij 10 uren dorsen komt dat op laat ons zeggen 600€/dag. Die moet de overlaadwagen minstens terugverdienen. Grof gerekend moet de 'oogstvloot'

door het gebruik van de overlaadwagen per dag 5 ha meer dorsen. Als er dan een loonwerker gevraagd wordt, zou het oogsten van deze 5 ha aan ongeveer 125€/ha in totaal 625 € kosten. Hierbij komen natuurlijk nog de financiële voordelen die resulteren uit de hogere slagkracht bv. door het uitsparen op droogkosten of een betere korrelkwaliteit omdat er meer graan op het ideale oogsttijdstip kan worden 'verwerkt'.

Software om het economisch rendement te berekenen

Omdat er bij de beslissing voor een overlaadwagen in de juiste grootte met zoveel verschillende factoren rekening moet worden gehouden, ontwikkelden sommige fabrikanten rekenmodellen. Annaburger Nutzfahrzeug GmbH heeft een software voor het gebruik van overlaadwagens en de economische haalbaarheid ervan geschreven. Deze software biedt -na het invoeren van de gegevens over de plaatselijke situatie- punten die moeten opgevolgd worden om de wagen te kiezen die kan bijdragen tot een mogelijke rendementsverhoging in de teelten van het bedrijf. De constructeur biedt daarvoor overlaadwagens in 4 types aan. Een soortgelijke software biedt ook het Franse Perard aan trouwens.

Ook bij andere constructeurs zijn er interessante ontwikkelingen en nieuwigheden. Zo heeft de Titan 34 UW van Horsch standaard een telescoopas, die elk wiel zo'n 30 cm naar buiten kan brengen. Daardoor wordt de stabiliteit verhoogd en de bodemdruk verminderd omdat de banden van de overlaadwagen niet in het spoor van de trekker moeten rijden. Nieuw in het assortiment bij MA Güstrower is de GTU 36 met een inhoud tot 40 m³ en een



Nieuw
Overlaadwagen X-Flow 15



Interbenne
van 19 tot 38 m³

Ongekend veelzijdig

Variabele loshoogte
van 1m80 tot 4m50

Vertegenwoordiger voor België:
Sébastien LAMBOTTE - GSM: 0476/ 34 75 78

Z.I. de Baleycourt
F- 55100 VERDUN
www.perard.fr



SBG
PRECISION FARMING
Powered by RAVEN

De nauwkeurigste GPS-besturingen met het grootste gebruiksgemak!






- ▶ **Goed signaal in heel België**
- ▶ **Uitstekende service**
- ▶ **Vele mogelijkheden:**
 - ✓ Trekkerbesturing
 - ✓ Werktuigbesturing
 - ✓ Ploegbesturing
 - ✓ Sectieschakeling
 - ✓ Egaliseren
 - ✓ Stuurt ook achteruit en in bochten

▶ **Standaard mét GLONASS**

Alleenvetegenwoordiger voor België:



HILAIRE VAN DER HAEGHE

Boomsesteenweg 174, 2610 WILRIJK (Antwerpen)
Tel.: 03/821.08.52 e-mail: sbg@vanderhaeghe.be

SBG Precision Farming België - Cipalstraat 3 - Geel
0484/66.71.27 (Sander Cools) - www.sbg.nl

performing perfection.



overlaadcapaciteit van 15 m³/minuut. De reinigingsklep over de volledige lengte van de wagen vergemakkelijkt het reinigen van de machine bv. bij het wisselen van graan naar meststoffen en omgekeerd. Bij Bergmann GTW 21/25 zorgt een hydraulisch schakelbare koppeling voor het uitschakelen van de toevoervijzel zodat de overlaadvijzel naar wens helemaal kan worden leeggemaakt. Bij de nieuwste GTW 430 met een inhoud van 43 m³ kan de nijging van de overlaadvijzel veranderen en daarmee overlaadwijdtes van 3,5 meter en overlaadhoogtes van 5,5 meter bereiken. Een traploze hydraulische doseerinrichting regelt de volumestroom.

20 jaar ervaring bij de ontwikkeling en fabricatie van overlaadwagens, dat staat op het kaartje van Hawe. Zij bouwen deze wagens in 4 groottes en die zijn ook voorzien voor het rijden over de openbare weg.

De firma Brettmeister stelde vorig jaar zijn universele K3-overlaadwagen voor, die voor aardappelen, maar ook voor graan geschikt is. Tussen de bunker- en overlaadband staat er een reinigingseenheid met tien walsen en twee valtrappen.

Bij het overlaadvermogen geldt weerom de vuistregel: een overlaadwagen zou binnen 3 à 4 minuten compleet moeten kunnen worden leeggemaakt.

Ombouwen naar graan kan binnen de kortste keren en met weinig gereedschap: aan de achterkant van de wagen wordt dan een graanvijzel om over te laden bevestigd. Dat het ook zonder transportvijzel gaat, toont Demmler KG. Deze firma heeft een afschuifwagen met overlaadsysteem ontwikkeld. Bij de innovatieve combi-oplossing TSMÜ wordt de complete afschuifbak met eigen boordhydrauliek op een overlaadhoogte tot 4,5 meter getild en dan wordt het product in de bak met een verschuifbare frontwand in de vrachtwagen geladen. Het overladen zelf gaat via een draadloze afstandsbediening die ook buiten de cabine van de trekker kan worden gebruikt.



- ↳ Om op het optimale tijdstip te kunnen dorsen, telt iedere minuut. Overlaadwagens zorgen ervoor dat de maaidorsers met vermogen hun capaciteit ten volle kunnen uitwerken.



- ↳ Güstrower hecht veel belang aan bedieningscomfort. Tegenwoordig werken de ontwikkelaars eraan om de bodemdruk door speciale onderstellen verder te kunnen reduceren.



- ↳ De nieuw geconstrueerde hydraulisch opklapbare vijzel van 60 cm doormeter van de Titan UW van Horsch beschikt over een vermogen van 18 ton/minuut, wat overeenkomt met 1000 ton/uur. Daarmee worden de 34 m³ inhoud in amper 90 seconden overgeladen.



- ↳ Bij de overlaadwagen van Güstrower kan de reinigingsklep over de complete lengte van de bak geopend worden. Dat verlicht de reiniging van de machine voor het gebruik van zaaigoed dat niet mag vermengd worden of bij het wisselen van graan naar meststoffen.

Samengevat

In de folder van fabrikanten van overlaadwagens wordt op vlak van spaar-effecten en verhoging van de capaciteit van de maaidorser veel beloofd. Daar wordt heel positief gerekend. Maar in ieder geval: 20 tot 30% meer capaciteit van de maaidorser per dag door het gebruik van deze grote overlaadstations voor het transport van de maaidorser tot

aan de rand van het veld zijn volgens deskundigen geen uitzondering. Bij gunstige omstandigheden en lange percelen zelfs meer. Daarvoor moet niet alleen de overlaadwagen zich strak aan zijn schema houden, maar moet ook de complete logistieke ketting van maaidorser tot het stockeren in het magazijn rimpelloos functioneren.



↳ De originele combi-oplossing TSMÜ 240-7 L van Demmler is een afschuifwagen met overlaadfunctie. De bak kan bij het overladen tot op een hoogte van 4,5 meter opgetild worden.



↳ Met een overlaadwagen kan niet alleen graan vlot en met respect voor de bodem van het veld worden gevoerd. Hij zorgt ook voor meer ha/uur bij het meststofstrooien en het zaaien. Hier een overlaadwagen met verlengde uitlaatvizel bij het vullen van een meststofstrooier. Met dezelfde voorziening kunnen ook zaaimachines gevuld worden.



BANDEN VOOR PROFESSIONALS



Flotation Pro — Traxion+ — Flotation Trac — Traxion 85 — Flotation+



RUIM MATENPAKKET, UITSTEKENDE PRESTATIES, HOOG RENDEMENT, KWALITEIT, TOP IMAGO.



Dezeure

Het is al 40 jaar geleden dat bij Dezeure de eerste hooglosser voor het afdraaien en overladen van bieten werd gebouwd. Mede door de tijdwinst die met dit systeem kon worden gerealiseerd, kwam de vraag om de hooglossers ook voor andere producten te kunnen inzetten. De oplossingen die Dezeure hiervoor bedacht, zorgden ervoor dat de constructeur uit het West-Vlaamse Izenberge al snel een gevestigde waarde werd in de aardappel- en groentewereld. Ondertussen zijn er verschillende modellen ter beschikking van 14 ton (op tandem) tot 30 ton op drie assen. Hoewel het overlaadconcept al enkele decennia meegaat, groeit het belang aan goede overlaadtechniek doordat de capaciteit van de oogst- en rooimachines zienderogen is toegenomen. Rond 2008 ontwikkelde Dezeure de Transmax overlaadwagens die in minder dan 5 minuten een volledige vrachtwagen kan vullen. Naast de capaciteit werd ook de inzetbaarheid verhoogd door de wagens met verschillende soorten losbodems aan te bieden:

- bietenbodem: geschikt voor het overladen van bieten
- bodem geschikt voor alle producten groter dan 1 cm
- volledig graandichte bodem: geschikt voor alle gewassen
- bodem uit rubber, deze bodem wordt enkel geadviseerd bij gewassen met een laag soortelijk gewicht.

Bovendien kan voor de groentesector de bodem en laadbak volledig in inox besteld worden. Naast de verschillende losbodems voor diverse gewassen wordt de inzetbaarheid nog verhoogd door onder alle omstandigheden van het veld te geraken. Om die reden kunnen alle hooglossers met tractie uitgerust worden.

Dezeure blijft zijn hooglossers verder ontwikkelen; zo werden er vorig jaar nog twee nieuwigheden voorgesteld die beschadigingen aan sommige gevoelige gewassen moeten voorkomen: de zwanenhals en een hydraulisch neerklapbare zijwand.

Bij de zwanenhals loopt het achterste gedeelte van de losbodem schuin af naar beneden. Dat vermindert de valhoogte bij het overladen en is ook een voordeel bij producten die in elkaar blijven hangen en zo in pakken uit de hooglosser komen, bv.

Andere oplossingen van dichter bij de deur

Wie dacht dat 'overladen' een typisch Duits verschijnsel is, moeten we ontgoochelen. Ook Frankrijk heeft oplossingen, maar nog veel verrassender is dat we in België al een oude traditie op vlak van overladen hebben. Vanuit de bieten- en aardappelteelt is 'hooglossen' een bekend verschijnsel en verschillende Belgische constructeurs hebben een oplossing voor dit probleem. We zetten de voornaamste even op een rijtje.

wortelen. De zwanenhals zorgt bij die producten voor een mooie en egale stroom.

De volledige zijkant van de hooglosser kan hydraulisch naar beneden klappen. Hierdoor kan de rooier 50 cm lager in de hooglosser lossen, wat valschade eveneens beperkt.

De overlaadwagens worden via een touchscreenbediening vanuit de trekkercabine gestuurd. Deze bediening biedt ook een volledige beveiliging van de wagen. Met de 'Secutouch' kunnen alle functies op een heel eenvoudige manier bediend worden en ook de beveiliging voor de wagens met tractie zit hierin geïntegreerd. Op dit scherm is ook alle informatie af te lezen zoals losdebiet, gewicht, aantal keren lossen, enz...



Joskin

Op de afdraaiwagen Drakkar van Joskin, die in principe alle producten kan vervoeren, bestaat sinds kort de mogelijkheid om achteraan een overlaadvijzel aan te bouwen. Via deze vijzel kunnen vrachtwagens vanaf de kant van het veld gevuld worden. Bulkproducten zoals graan overladen, een zaaimachine vullen met zaaizaad of meststoffen naar het veld of de verdeelwagen brengen, het zijn maar enkele voorbeelden waarbij de Drakkar kan dienen als een echte overlaadwagen.

Het systeem bestaat uit twee delen. Het product wordt door het afdraaitapijt mee naar achter genomen waar een -over de volle breedte van de wagen gemonteerde- vijzel het aanneemt en verder doorgeeft. Deze vijzel wordt door een pomp met 50 liter/ minuut aangedreven en verhoogt de capaciteit van de uitdraaivijzel. Deze laatste draait het materiaal uit de bak en is door een pomp van 150 liter/minuut aangedreven. Naar wens kan er ook voor een mechanisch aangedreven vijzel worden gekozen. De verbinding van de twee delen is volledig dicht en de producten worden niet beschadigd. De uitdraaivijzel heeft een diameter van 50 cm en een lengte van 4m60. In combinatie met de pomp van 150 liter/minuut geeft de fabrikant een theoretisch rendement op van 450 ton/uur. Het geheel wordt vanuit de trekker bediend met een afzonderlijke terminal. De overlaadvijzel kan hydraulisch

worden opgeklapt voor het vervoer over de weg. Een tweede deur –om de Drakkar te kunnen gebruiken zonder overlaadvijzel- is uiteraard standaard.



Perard uit Frankrijk

Om aan te tonen dat ook in Frankrijk overladen geen onbekend begrip is, beschrijven we in het kort de firma Perard die –pas in 2001- zijn eerste overlaadwagen voorstelde, aanvankelijk voor het afvoeren van graan, maar later ook met de mogelijkheid om andere producten te kunnen overladen. Perard maakte ook een rekenmodel om te kijken of en welk type overlaadwagen voor welk soort werk geschikt is.

Perard biedt twee types overlaadwagens aan: de X-Flow en de Interbenne.

De X-Flow is een overlaadwagen op z'n Amerikaans met een vijzel van 60 cm diameter. De wagen is 3m50 breed, daardoor zeer stabiel, maar voorzien om enkel in het veld te rijden. Deze bestaat in 20, 28 en in 34 m³ als enkel- of dubbelas of met rupsonderstel.

Perard heeft recentelijk een X-Flow 15 met 15 m³ laadvermogen in productie die voorzien is van een vijzel van 50 cm diameter. De breedte over de weg van die machine valt net binnen de 3 meter.

De Interbenne, die een doorontwikkeling is van de Perards eerste overlaadwagen, heeft een uitdraaivijzel zoals we dat op de grote maaiorser gewend zijn. Deze kan in volledig toegeplooid toestand lossen en als hij meer naar buiten wordt gedraaid, komt de buis ook hoger. Op zijn minimumhoogte staat deze op 1m90 en als hij 90° openstaat, komt hij tot 4m50. Daardoor is deze ook geschikt om de tank van zaaimachines of meststofverdelers mooi te vullen. Het geheel is 2m50 breed en kan dus ook over de weg als transportvoertuig worden ingezet. De Interbenne bestaat in 19, 25 en 38 m³. ■





Afremmen met magneetkracht

Afremmen via een 'retarder' zonder het uiterste van de remmen en de aandrijflijn te moeten vragen, het is een principe dat al langer wordt toegepast bij de vrachtwagens en autobussen. De idee om deze retarder uit de transportwereld aan te passen voor een landbouwtrekker komt uit Oostenrijk. Daar is men bekend met zware vrachten die een groot gedeelte van de tijd ook bergaf moeten worden afgeremd.

Tekst: Peter Menten & Johannes Paar | Foto's: Johannes Paar

Het ontstaan

De mensen van constructie- en loonbedrijf Holzer moesten ieder jaar de remmen van hun trekkers vervangen met als gevolg hoge kosten, vervuiling van de hydrauliekolie en onveilig rijden. Voor de opkomst van de 'schone motoren' bestond bij veel merken van tractoren de mogelijkheid om een motorrem op de uitlaat te hebben, een principe dat goed werkte, maar moeilijk te combineren viel met de huidige motortechnologie. De idee om de retarder die in het wegverkeer al tientallen jaren bestaat in een landbouwtrekker te bouwen liet hen niet los, maar omdat de tractoren zeer flexibel moesten kunnen worden ingezet, mocht het geen dure en tijdrovende ombouw worden. Op dat moment was er op de markt niets voorhanden en daarom werd besloten om zelf een eigen rem te bouwen.

Werking

Wat opvalt, is het eenvoudige concept van deze 'hulprem': men kan hem net al ieder ander werktuig in de frontheft hangen, aan de trekker moet niets worden aangepast. De magnetische rem heeft enkel een frontaftakas en een dubbelwerkende hydraulische aansluiting nodig. Het remmen zelf verloopt via een onverslijtbare magneet. Met een hydraulisch ventiel in de trekker wordt de werking geregeld. Het voordeel van het geheel is dat de rem volledig onderhoudsvrij is en geen slijtage maakt. Het beschermt de remmen van trekker- aanhangercombinaties die tegen hogere snelheden meer en meer gewicht te verduren krijgen. De fase van topsnelheid naar pakweg 15 km/uur die zo veel van de bedrijfsremmen van de combinatie vraagt, wordt omzeggens volledig door deze 'retarder' (vertrager) opgevangen. Niet enkel de bedrijfsremmen, maar de gehele aandrijflijn wordt op deze manier gespaard. Het is dus niet de bedoeling om met deze hulprem de volledige voertuigcombinatie tot stilstand te brengen, maar enkel 'af te remmen' tussen pakweg 30 en 15 km/uur.

De magneet-retarder

Het hart van de PTH-hulprem is een magneet-retarder van



Met de hulprem van PTH kan men sneller en veiliger de afdaling aanvatten.

Voith. Dat concern heeft reeds verschillende retardersystemen voor de transport- en automotive sector ontwikkeld. Hij werkt zonder enige extra hulp-energie: er wordt enkel met magneten geremd. De permanente magneten in de stator –volgens Voith tellen ze bij de sterkste van de wereld- zijn zo geplaatst dat hun tegengestelde polen naast elkaar liggen. Bij het afremmen worden deze verschoven zodat de veldlijnen door de rotor vloeien. De daardoor ontstane wervelstromen tegen de draairichting van de rotor remmen het voertuig af. Deze rem is slijtage- en onderhoudsvrij. Bovendien weegt een dergelijke remunit maar 39 kg.

Geoptimaliseerd voor tractoren

Holzer heeft de vele positieve eigenschappen van de Voith-magneet-retarder gebruikt en daaruit een passende hulprem voor tractoren ontwikkeld. Voor tractoren tot ongeveer 150 pk bouwt Holzer één remunit in. Het remvermogen bedraagt dan ongeveer 600 Nm. Bij tractoren met meer vermogen (en gewicht) wordt er een tweede unit bijgeschroefd die het remvermogen tot 1200 Nm verdubbelt. De typebenamingen zijn daar ook van afgeleid (PTH aBR 600 en PTH aBR 1200) en aB staat voor additional brake. Door de modulaire bouwwijze kan de 600-rem ook naderhand met een tweede magneetset tot een 1200-rem worden geüpgraded. De hulprem kan ook in een frame als een volwaardig frontgewicht tot 1000 kg worden uitgebouwd. Daarvoor biedt PTH verschillende zware staalplaten aan die de klant aan het frame van de remunit kan monteren. Als extra toebehoren is er nog een veiligheidsbumper met geïntegreerde verlichting om een tegenligger te beschermen bij botsing.

Voordelen voor de gebruiker

Door deze retarder doelgericht te gebruiken kunnen de bedrijfsremmen tussen 60 en 95% ontlast worden. Bij lange ritten bergaf of gewoon bij het vertragen van 50 tot 15 km/uur verhindert het systeem dat de motor over zijn toeren draait en de remmen oververhit geraken. Bovendien kan bij het bergafwaarts

rijden in een hogere versnelling worden gereden dan voorheen. De hulprem wordt via een hydraulisch ventiel van de trekker bediend. Daarbij verschuift een kleine verstelbare cilinder de polen van de magneet en remt de motor af. De intensiteit van de remwerking kan niet geregeld worden; zij hangt enkel af van de bedrijfstemperatuur en van het motortoerental. In koude toestand is de werking hoger. Het toestel kan ook bij constant gebruik nooit oververhit geraken; de rem blijft zo lang actief tot de chauffeur ze lost met de hendel van het stuurventiel in de cabine. Hoewel de remkracht niet gedoseerd kan worden, kan een motor die aan een hoog toerental draait weer zacht aanzetten. Eens men de retarder gewend is, gaat men de gewone bedrijfsrem enkel nog gebruiken in korte bochten en bij het kort afdraaien. Dat leerde ons althans de eigen ondervinding ...

Productie en verdeling

PTH (Profiteam Holzer) bouwt nog andere speciale machines en dat is de reden waarom ze de productie van deze retarder voor tractoren ook zelf in handen willen nemen. De retarder die op de foto's te zien is, is maar een prototype. Als de serieproductie start, zal het design ook totaal herwerkt zijn. Het geheel zal een mooiere look aan de trekker geven. De lichte versie zal ongeveer 5000 euro kosten inclusief btw, de 1200 Nm-versie zo'n 1500 euro meer. Omdat deze rem een aanbouwapparaat is, is er geen homologatie nodig. Op de weg wordt aangeraden om pas volledig op de retarder af te remmen vanaf 25 à 30 km/uur; in de praktijk zal ook niemand bij 50 km/uur in de remmen gaan staan, tenzij voor een noodstop.



- ↳ Het systeem kan in enkele minuten in de frontlift van iedere trekker worden aangekoppeld. Alles wat men nodig heeft, is een dubbelwerkend olieventiel.
- ↳ Voor de serieproductie zal het design er ongeveer zo uitzien.

Samengevat

De magneet-retarder-rem van PTH spaart de bedrijfsremmen en de aandrijflijn van de trekker en de remmen van de aanhanger. Hij belet dat de motor over zijn toeren gaat en de remmen bij bergaf rijden heet zouden lopen. Deze rem is voor de chauffeur een winst aan comfort, tijd en veiligheid. Bovendien is de kans op dure herstellingen aan remslijtage en gevolgschade vrijwel uitgesloten.' ■

KUHN, DAT IS MIJN KRACHT!



Metris

100% compact

- ✓ Bus Can - technologie
- ✓ Spuitboom uit aluminium met 2 of 3 armen
- ✓ Uitstekende bodemvolgving
- ✓ Viervoudige ophanging
- ✓ Zeer compact



www.packoagri.be



PACKO AGRI WERKT UITSLUITEND MET EEN PROFESSIONEEL DEALERNET. KENNIS EN SERVICE BIJ DE DEUR.



Fendt 1050 Vario: 4 wielaangedreven trekker met 500 pk



Sterkste punten

- De Fendt 1050 Vario kan tot 500 pk overbrengen op de grond.
- Voor deze pk-klasse is de trekker vrij compact.
- Voornaamste afzetmarkten zijn Rusland en Amerika.

Links

www.fendt.de • www.vdhaeghe.be

Case IH 7240 Axial Flow: axiaal maaidorser op rupsen



Sterkste punten

- Het Quadtrac rupsonderstel is in drie richtingen afgeveerd; dat geeft een soepel rijgedrag dat de vergelijking met dat van een band kan doorstaan.
- De dorsrotor is herwerkt en heeft op zijn ingang meer 'wrijfblokken' die korter bij elkaar staan.

Links

www.caseih.com • www.caseihbelgium.be

Vandaele TZ 165-75 zeef: mobiele zeef



Sterkste punten

- De Vandaele TZ 165-75 is een mobiele zeefmachine die door haar laag eigengewicht achter een pick-up of 4x4 kan worden meegetrokken.
- De zeef is elektrisch aangedreven en kan via het stroomnet of via de eigen ingebouwde stroomgroep van stroom worden voorzien.

Links

www.vandaele.biz

Mx Multimass-concept: modulair tegengewicht voor trekkers



Sterkste punten

- Moduleerbaar tegengewicht dat van 600 tot 2300 kg kan worden opgebouwd.
- Aan- en afkoppelen gebeurt met een apart handvat waardoor er geen sleutels nodig zijn.

Links

www.packohandling.be • www.m-x.eu

BLAUW WERKT RUSTGEVEND



Kent u het LEMKEN-gevoel? De zekerheid, precies die machine te vinden, die met zijn configuratie het beste voor uw specifieke grond biedt? Het vertrouwen, een uitgebreid productassortiment op het gebied van grondbewerking, zaaien en gewasbescherming van één fabrikant te kunnen krijgen? En de garantie, die een koploper in prestaties en technologie u geeft? **Leer het kennen!**



Ervaar hier,
hoe blauw werkt
www.blue-means.com

www.lemken.com

 **LEMKEN**
The Agrovision Company



Maïs onder folie zaaien in één werkgang



Het Ierse Samco ontwikkelde enkele jaren geleden een maïszaaimachine die tegelijk folie aanbrengt en de tussenrijen onkruidvrij spuit. Deze machine – die ontworpen was om ook in gebieden met een kouder klimaat maïs te kunnen telen- is ondertussen al in heel wat landen ingeburgerd. Ook in ons land rijden er een paar machines rond. We gingen bij het zaaien een kijkje nemen.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Principe van een serre

Bij het zaaien van maïs onder folie wordt eigenlijk het principe van de serre toegepast. De bedoeling is dat de maïs bij de opkomst sneller zal groeien omdat de temperatuur onder de folie hoger ligt. Naast zuivere selectie is dit een mogelijkheid om het drogestofgehalte van de maïs te laten stijgen. Omdat de jeugdgroei van de maïs sneller is, kan men ervan uitgaan dat hij ook vlugger rijp zal zijn of over een langere groeiperiode zal beschikken om drogestof te produceren. Een ander voordeel van zaaien onder folie is dat de maïs kan verbouwd worden in

streken waar de temperatuur in het voorjaar te laag is om maïs uit te zaaien, zoals bijvoorbeeld het geval is in de Ardennen. De folie is bio afbreekbaar. De afbreekbaarheid is afhankelijk zijn van de zaaidatum, de weersomstandigheden en het type grond.

Werkgangen combineren

Omdat de maïs onder folie gezaaid wordt, is het noodzakelijk om de verschillende werkgangen te combineren. Eens de folie op veld is afgelegd, kan er namelijk niet meer over het veld gereden worden om te spuiten bijvoorbeeld.

Voor de zaaiunit werd beroep gedaan op zaaielementen van Kverneland. Net als op de standaardmachine wordt het zaad pneumatisch aangezogen. Voor de zaaikouters bevindt zich een bandenpakker die het zaaibed perfect vlak legt zodat de folie gemakkelijker kan worden aangebracht.

Bij de bewerking na het zaaien wordt de folie over de rijen afgerold. Deze is 80 cm breed en overdekt dus twee rijen maïs. De zaaielementen bewegen onafhankelijk van elkaar zodat er op hellingen ook keurig werk wordt geleverd. De folie wordt door middel van een hydraulisch systeem tegen de grond geplakt. Doordat de folie microgaatjes heeft ter hoogte van de zaairijen, zal de lucht gemakkelijk weg kunnen. De toestrijkers met schijven brengen vervolgens een laagje grond op de rand van de folie om deze vast te maken.

De zaaielementen zijn afkomstig van Kverneland.

De fronttank heeft een capaciteit van 1.200 liter.

Dankzij de bandenpakker is het zaaibed perfect plat.

Zowel het zaai- als het spuitgedeelte worden computergestuurd vanuit de cabine.

De rollen folie zijn geplaatst net achter de zaaielementen en zijn gemakkelijk te vervangen.

Het spuitgedeelte maakt het mogelijk om een onkruidbehandeling in vooropkomst uit te voeren. Dankzij een pomp met snelheidsafhankelijke dosering wordt altijd de juiste dosis spuitvloeistof gegeven. De spuitdoppen spuiten zowel naast als onder de folie.

Omdat er folie moet worden aangebracht zullen de kopakkers pas op het einde gezaaid worden. Het is daarnaast belangrijk om zoveel mogelijk in rechte lijnen te zaaien om het afleggen van de folie te vergemakkelijken. Een gps-sturing is in dit geval geen overbodige luxe.

De technische eigenschappen

Deze 6-rijige gedragen machine weegt zo'n 3.500 kg en kan gehanteerd worden met een trekker van 150 pk. De fronttank voor spuitvloeistof heeft een capaciteit van 1.200 liter en is uitgerust met een fustenreiniger. Zowel het zaai- als het spuitgedeelte worden computergestuurd vanuit de cabine zodat de chauffeur altijd een duidelijk zicht heeft op de werking van de machine. Met de machine kunnen tot 16 rollen folie meegenomen worden. De folie beschikt over microgaatjes die enerzijds water doorlaten, maar ook in een later stadium, en door de afbreekbaarheid, de maïsplantjes doorlaten zodat ze verder kunnen groeien. Vermelden we nog dat de Samco maïszaaimachine leverbaar is in 2-, 4- en 6-rijige uitvoering. ■

McHale, dat is persen en wikkelen op ieders maat!



 **VAN HAUTE**
LANDBOUW- & INDUSTRIËLE
MACHINES

Van Haute Landbouwmachine BVBA | Zwaarveld 27 | B-9220 Hamme
tel: 052/47 24 45 | www.vanhaute-landbouwmachines.be



Op het scherp van de Snode

Messen en klepels zijn uit de landbouw niet weg te denken. Bij omzeggens iedere oogstmachine wordt er aan of in het gewas gesneden. Het mes is zo oud als de straat, maar nog nooit hebben wetenschappers zoveel onderzoek gedaan naar het optimaal gebruik van snijwerktuigen en naar nieuwe technieken om deze te fabriceren.

Tekst: Wolfgang Rudolph en Peter Menten
Foto's: Carmen Rudolph en fabrikanten

Scherpe messen zijn een basisvereiste om nauwkeurig en met zo weinig mogelijk krachtverlies te verkleinen. Dat is bij het voorbereiden van gerechten in de keuken niet anders dan bij het hakselen van maïs. De kok heeft vrij snel door wanneer zijn mes aan scherpte verliest. Of de messen op de hakseltrommel nog goed snijden, is daarentegen tijdens het hakselen tegen hoog tempo moeilijk in te schatten. Toch verminderen botte messen niet alleen de kwaliteit van het gehakselde product, maar verhogen ze ook het brandstofverbruik omdat voor het verkleinen meer kracht moet worden opgebracht. Aan de andere kant leidt te snel slijpen tot onnodige materiaalafname en daarmee tot een verkorting van de levensduur



↳ Een nieuw scherp trommelmes (boven) en een gebruikt bot mes na 88 trommeluren op een perceel van 439 ha.



↳ De snijruimte oftewel afstand tussen de messen op de trommel en het tegenmes is een instelling die al te vaak onderschat wordt als kwaliteits- en kostenfactor.

van de messen. Wat er kan bespaard worden bij een optimale scherpte van de messen bij bv. een hakselaar, m.a.w. de ideale grens tussen voldoende en niet te veel slijpen, is niet bekend, daarover zijn nog geen precieze gegevens voorhanden. Het is echter een feit dat er ieder jaar wereldwijd zeker 2000 nieuwe hakselaars met vermogens tot 1000 pk en meer worden verkocht en dat het potentieel aan scherpe messen 'aanzienlijk' is. Afhankelijk van de oogstsituaties en het soort gewas wordt zeker 70% van dat vermogen aangewend voor het hakselen en het overblazen van het product.

En gesneden, verkleind of gescheiden wordt er niet alleen op het maïsveld. Werktuigen met messen zijn in alle takken van de producerende economie en industrie dagelijks in gebruik. Experts schatten dat ongeveer 4% van de totale wereldenergieopwekking voor 'snijwerk' in de ruimste zin van het woord wordt gebruikt.

Luisteren of de messen scherp zijn.

Ervaren hakselaarchauffeurs zien aan het snijbeeld van het gewas dat de messen hun scherpte aan het verliezen zijn. En zij horen het.

'Een botte klepel klinkt anders dan een scherpe,' bevestigt prof. Frank Beneke van de faculteit Maschinenbau aan de Fachhochschule Schmalkalden.

Met deze ervaring wil hij onderzoeken wat het beste tijdstip voor het slijpen van de messen is.

De idee, zo herinnert de wetenschapper zich, is ontstaan aan de universiteit van Kassel. Daar wordt alles op het vlak van akoestische detectie onderzocht. In het project gaat het erom schadelijke insecten ergens in graansilo's met behulp



↳ De hakseltrommel van een Claas Jaguar 940. In de toekomst kunnen hier akoestische sensoren online de toestand van de hakselmessen registreren en doorgeven.

van akoestische meetsystemen vroegtijdig op te sporen. 'De graankever en andere schadelijke insecten maken bij het vreten en lopen speciale geluiden,' verklaart de akoestiekexpert. Voor de mens liggen deze meestal onder de gehoorgrens. Maar met hooggevoelige microfoons kan dit insectenlawaai versterkt en hoorbaar worden gemaakt. Als het met de huidige techniek mogelijk is om de 'vreetgeluiden' van deze pittige graankevers uit te filteren uit het klanktapijt van een opslagplaats,' aldus de redenering van de wetenschapper,' dan zou men ook de verschillende klanken van stompe of scherpe hakselmessen tijdens het hakselen akoestisch moeten kunnen vatten en filteren.

Vergelijk het met een 'cuttermes' waarbij de versleten mesdeeltjes worden afgebroken zodat er terug een scherpe snede ontstaat.

'Een online aanduiding van de messenscherpheid zou voor de chauffeur en het agrarisch bedrijf een zeer nuttige informatiebron zijn. De meetmethode van het akoestisch detecteren geeft hier een beslissend voordeel. Want anders dan bij een camerasysteem moeten de akoestische sensoren de messen hier niet zien, enkel maar horen. Deze trillingen kunnen echter, puur theoretisch, op ieder geschikt punt op de landbouwmachine geregistreerd worden,' aldus prof. Beneke.

Messengeluid en geruis scheiden.

Bij constructeur Claas vonden de onderzoekers een projectpartner voor de verdere ontwikkeling van hun idee. Daar was al een studente, Luise Merbach, die een thesis naar akoestische herkenning van de toestand van de messen had gemaakt en daarin zaten o.m. signaalregistraties van oogstwerk met stompe hakselmessen. 'Die waren zo bot dat onder normale omstandigheden geen enkele chauffeur daarmee nog zou gereden hebben. Maar we hadden de meetsignalen nodig als vergelijkingspunten,' verklaarde Luise het experiment.

Bij de praktische testen in het veld werden ook de problemen bij de ontwikkeling van een dergelijk detectiesysteem duidelijk. Jochen Huster, een ontwikkelaar van Claas, beschrijft twee wezenlijke uitdagingen. Ten eerste moet het signaal van de messen uit de andere machinegeluiden van de hakselaar gefilterd worden. Ten tweede verandert het signaal niet alleen door de afnemende scherpheid van de messen, maar is het ook onderhevig aan de invloed van de wisselende oogstomstandigheden zoals het soort gewas, rijpheid, vochtigheid, luchttemperatuur. Maar ook de stoorgeluiden zelf, de zogenaamde ruis, zijn niet altijd hetzelfde. 'Als de messen botter worden, dan loopt de motor anders omdat hij meer vermogen moet leveren,' aldus Hubertus Siebald. Maar alles is op te lossen volgens de akoestiekexpert uit Kassel: 'Belangrijk is dat we een schat aan referentiesignalen van messenklanken van verschillende messenscherpheid en onder verschillende oogstomstandigheden hebben die de boordcomputer dan kan vergelijken met het actuele signaal.'





THINK AHEAD

VOGEL NOOT

THINKING AHEAD

ProfiDrill A

Mechanische zaaimachine



NIEUW !

Intelligentie wordt gewaardeerd ...

- Zeer hoge precisie met exacte zaadaflegging
- Zeer stabiel gecombineerd met een laag benodigd hefvermogen
- Eenvoudig en veilig in gebruik
- **Super prijs !**




More information is available online

www.vogel-noot.info

MATERA s.a. • Rue des Praules, 3a • 5030 Gembloux • 081/627.530 • www.matera.be



Klopsensoren voor de juiste afstelling van het tegenmes

Het gebruik van akoestische sensoren in het hakselaggregaat van een hakselaar is niet nieuw. Sinds meer dan 20 jaar helpen klopsensoren uit de verbrandingsmotorentechniek bij de instelling van het tegenmes na het slijpen van de messentrommel. Daarbij schuift het tegenmes langzaam naar de draaiende hakseltrommel. Als de klopsensor voelt dat het tegenmes akoestische trillingen van de messentrommel begint te ondervinden, blijft het tegenmes staan. Dit is dan het nulpunt van waaruit het tegenmes op de gewenste afstand van de trommel teruggevoerd wordt. Het nut van een gelijkmatig optimaal ingestelde afstand tussen tegenmes en trommel wordt volgens experts nog te veel onderschat. Deze instelling is nochtans een van de belangrijkste kwaliteits- en kostenfactoren bij het hakselen. Veldtesten hebben aangetoond dat met een te grote opening tussen messentrommel en tegenmes wezenlijk meer energie wordt verbruikt. Bovendien worden de messen ook sneller bot door een te grote afstand.

De ideale snede

Met het messenslijptoestel 'Aqua non stop comfort' presenteerde Claas vorig jaar het eerste volautomatische messenslijptoestel voor messen van opraapwagens en balenpersen. Het toestel slijpt de messen –tot 45 stuks per werkgang- niet meer volgens een vaste straal, maar exact volgens hun individuele contouren. 'Dankzij uitwisselbare sjablonen kunnen de messentypes van op dit moment 22 verschillende opraapwagen- en persenfabrikanten worden geslepen,' zegt men bij Claas. Er moet niet meer manueel ingegrepen worden tijdens het slijpen. Gevolg: een ideale slijp- en dus snijhoek die op hun beurt resulteren in een snede die langer meegaat en messen die dus minder materiaalafname kennen en langer gebruikt kunnen worden. En voor de klant een mooier gesneden gewas en minder brandstofverbruik.



Het nieuwe volautomatische messenslijpapparaat 'Aqua non stop comfort'.

Bio-messen uit de 3D-printer

Een andere scherpe idee, die de onderzoekers van de FH Schmalkalden verder uitwerken, leunt direct aan bij het fabriceren van messen. Het sleutelwoord heet hier 'additieve productie'. Een ander woord is 3D-drukken en het komt hierop neer dat het werkstuk ontstaat op basis van digitale constructiegegevens door het in lagen opslaan van kunststof, metaal of verbindingmateriaal. In een en dezelfde laag hebben de bouwdelen nochtans andere mechanische eigenschappen dan tussen de lagen. Dit werkt in zijn geheel ongunstig op hun mechanische belastbaarheid. De onvermijdbare lagenopbouw geldt daardoor als een hoofdnadeel van het 3D-drukken.

Niet dat 'nadeel' willen de wetenschappers tot voordeel omdraaien. 'Ons doel is om de verbinding tussen de lagen zo te beïnvloeden dat telkens de bovenste laag na een gedefinieerde slijtage doelbewust loskomt,' aldus professor Beneke. 'Vergelijk het met een 'cuttermes' waarbij de versleten mesdeeltjes worden afgebroken zodat er terug een scherpe snede ontstaat. Bij messen uit de 3D-printer komen de na elkaar geplaatste lagen na het verslijten vanzelf los. Het snijden kan dan met de nieuwe scherpe messnede verdergezet worden.

Om bij kunststofmessen het milieu niet met wegwerpmateriaal te belasten zullen er voor het produceren van deze messen in de toekomst ook bio-grondstoffen gebruikt worden. 'Wij testen dat vervolgens via Rapid Prototyping (snelle modelbouw) met grondstoffen op zetmeelbasis. Om hun vastheid te verhogen

worden bij de productie verticaal op de laag recycleerbare vezels mee ingesmolten,' informeert een van de onderzoekers ons. In de materialenleer spreekt men hier van het gebruik van anisotropie. Dat betekent dat vaak de eigenschappen van materialen bv. de elasticiteit bij glasvezelversterkte kunststoffen afhankelijk is van de richting van de krachtingwerking. Dat alles staat nog in zijn kinderschoenen, maar twee belangrijke trends in de landbouwtechniek worden hier al duidelijk: milieuvriendelijke designermaterialen komen nu ter sprake in takken die tot voorheen voor metaal waren voorbehouden en verbreden het nut van bouwdelen aanzienlijk. En de mogelijkheden waar sensoren kunnen worden ingezet zijn zienderogen uitgebreid dankzij de toegenomen rekensnelheid van de computers in de landbouw.



↳ *Wetenschappers testen hier met een 3D-printer van Alphacam meerlagige materiaalverbindingen. De resultaten vormen de basis voor de additieve of 3D-fabricatie van zelfscherpemde messen voor de landbouw. ■*

DistriTECH

Tel: 04 377 35 45
www.distritech.be

JOSKIN

De garantie
van een
kwaliteitsvolle
service



**Dag na dag geniet u
van de KRONE kwaliteit.
MAAR NU ALLEEN geniet u van
DE BESTE KRONE PRIJZEN!**



ZORGLOOS OOGSTEN ? INFORMEER NU BIJ UW DISTRITECH DEALER



KRONE

Professioneel Oogsten!

Pacht: de opzeg voor eigen gebruik.

Enkele voorbeelden uit de praktijk.

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

Praktijkvoorbeeld 1: geen geldigverklaring van de opzeg voor eigen gebruik!

De verpachters-eigenaars sturen een pachtopzeg naar hun pachter omdat hun dochter aan akkerbouw gaat doen. Deze dochter was jarenlang werkzaam als bediende, maar tijdens de laatste drie jaar vóór de opzeg had zij een kippenbedrijfje uitgebaat. Het opgezegde pachtgoed waren akkerbouwgronden. Deze gronden wil de dochter in kwestie nu gaan mee gebruiken om zelf voeder voor de kippen te kunnen maken. De pachters gaan echter niet akkoord met deze opzeg zodat de verpachters genoodzaakt zijn om de vrederechter in te schakelen en de opzeg willen geldig verklaren.

De vrederechter stelt in deze zaak vast dat deze dochter inderdaad over een beroepsbekwaamheid beschikt als kippenkweekster, een beroep dat zij ten tijde van de opzeg al drie jaar uitoefende. Volgens de vrederechter kan zij echter niet aantonen dat zij enige ervaring heeft met het bewerken van akkerland. Het is namelijk haar bedoeling om de opgezegde gronden te gebruiken door er allerhande gewassen op te telen (tarwe, maïs, enz.....) die dienstig kunnen zijn voor het kippenbedrijf. De vrederechter stelt dat hier niet kan aangetoond worden dat de dochter enige ervaring heeft opgedaan op terrein van de landbouw in de betekenis van akkerbouw.

Volgens de vrederechter moet er 'in concreto worden nagegaan of de door de wet vereiste beroepsbekwaamheid voorhanden is voor de activiteit die betrekking heeft op de percelen waarvoor opzegging werd gedaan': een ervaring op een ander terrein volstaat hier volgens hem niet! Om deze reden wijst hij de vordering van de eigenaars af! De opzegging wordt niet geldig verklaard.

Praktijkvoorbeeld 2: opzeg voor eigen gebruik: ongeldig!

Mr. en Mw. Sneyers pachtten een hofstede van ongeveer 18 ha grond met alle bijhorende gebouwen. Eiseres Pascal heeft een schoonzoon die eveneens landbouwer is (hij heeft landbouwschool gevolgd). Hij is geregistreerd bij de Mestbank, heeft een btw-nummer, is gekend als zelfstandige en beschikt ook

over een tractor en andere veldmachines.

Eiseres Pascal is van oordeel dat het tijd is dat haar schoonzoon haar gronden en hoeve verder bewerkt en zij zegt de pachters op.

De pachters verklaren zich niet akkoord met deze opzeg voor eigen gebruik zodat het nu aan de rechter is om na te gaan of het effectief de bedoeling is van de schoonzoon om het bedrijf zelf uit te baten. Deze schoonzoon wordt geïnterpelleerd betreffende zijn bedoelingen.

Uit dit onderzoek blijkt dat hij de bedoeling heeft om het pachtgoed te leiden vanop een afstand van ongeveer 55 km! Naar eigen zeggen kweekt hij geen vee en is hij dat ook niet van plan zodat hij nergens constant aanwezig hoeft te zijn. Hij wenst zich te beperken tot het telen van maïs, wat geen intensief werk met zich meebrengt en deze teelt aldus zeer tijds – en seizoengebonden is. Buiten deze periode zal hij aan zijn uitbating nauwelijks materieel en werk moeten besteden.

Deze vrederechter betwist niet dat de schoonzoon van eigenares Pascal in aanmerking komt om op te zeggen voor eigen gebruik. Deze schoonzoon is nog geen 40 jaar oud, is in het bezit van een getuigschrift waaruit blijkt dat hij lager en hoger secundair onderwijs heeft gevolgd aan een landbouwschool. Hij voldoet dus wel aan de vereisten welke opgelegd worden door de Pachtwet.

De schoonzoon in wiens voordeel de verpachter hier opzegt, wil vanuit zijn huidige woonplaats (50 km verderop) het bedrijf leiden om alleen aan akkerbouw te doen. Hij wenst dus geen



dieren te houden. Onder de gegeven omstandigheden vindt de vrederechter dat de schoonzoon niet zal kunnen overgaan tot een normale en rationele landbouwexploitatie, maar dat er eerder sprake zal zijn van een schijnexploitatie.

Een dergelijke exploitatie is volgens de vrederechter gedoemd om verlieslatend te zijn en leidt niet tot een bedrijfsmatige exploitatie. De opzeg is er volgens de vrederechter niet op gericht om de kandidaat-exploitant 'een omstandiger inkomen te garanderen, doch lijkt veeleer ingegeven door speculatieve doeleinden welke de eiseres op termijn wenst te realiseren. Een concrete toepassing van de Pachtwet biedt hiervoor in de gegeven omstandigheden geen mogelijkheid.'

De vrederechter oordeelde in deze zaak dat eiseres Pascal er niet in geslaagd is het bewijs te voeren van de effectieve eigen uitbating. De vrederechter heeft in deze zaak de opzegging voor eigen gebruik in de gegeven omstandigheden ongeldig verklaard.

Praktijkvoorbeeld 3: geldige opzeg voor eigen gebruik!

Verpachter Omer zegt de pacht van zijn pachters op omdat hij zelf het goed wenst te exploiteren. De pachters gaan niet akkoord met deze opzeg zodat Omer er de geldigheid moet van vorderen bij de vrederechter.

Die stelt in deze zaak een deskundige aan om na te gaan of verpachter Omer wel degelijk de intentie en de mogelijkheden heeft om zelf het verpachte goed uit te baten en of dus het eigen gebruik ernstig zal zijn.

De deskundige besluit na zijn onderzoek dat de opzeg voor eigen gebruik ernstig en gegrond is. Verpachter Omer heeft wel degelijk de bedoeling om het goed in kwestie zelf te gebruiken gedurende minstens een periode van 9 jaar. Omer heeft een bedrijfsplan voorgelegd aan de deskundige. Het blijkt dat Omer alle voortgebrachte producten zal verkopen en dat hij bovendien ook een scholing heeft gevolgd waarin hij geslaagd is.

De rechter volgt het verslag van de deskundige en aan de hand hiervan verklaart hij de opzeg gedaan door verpachter Omer geldig!

De pachter verliest hier de zaak en moet het goed vrij ter beschikking stellen van verpachter Omer en dit binnen de twee maanden na de betekening van het vonnis! ■



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

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

**BETROUWBAAR MET LANGE LEVENSDUUR
VOOR PROFESSIONALS**

Voor mitas informatie ga je naar www.mitas-tyres.com

Mitas Tyres B.V., Jagersveld 24, 5405 BW Uden, Nederland
TEL: +31 (0)413 225 220, België Lokaal: 078 050 500, Fax: +31 (0)413 225 226
E-mail: sales-benelux@mitas-tyres.com

Mitas

300- serie bij Fendt: 4-cilinder tractorenreeks van 110 tot 138 pk



Sterkste punten

- Compacte viercilinder met traploze aandrijving.
- Elektronica zorgt ervoor dat de motor zoveel mogelijk in zijn lage toerentalgebied draait; wat uitmondt in minder verbruik & slijtage.

Links

www.fendt.de • www.vdhaeghe.be

App Feiffer Combine: mobiele App voor de instelling van de maaidorser



Sterkste punten

- Via deze toepassing op de smartphone kan de gebruiker stap voor stap zijn maaidorser van eender welk merk instellen.
- Zo kan hij de machine optimaal instellen en er het hoogste rendement uithalen.

Links

www.feiffer-consult.de

Trekkerbumper: veiligheidsbumper voor vooraan op een trekker



Sterkste punten

- Deze bumper die vooraan de trekker hangt heeft als doel de veiligheid van de andere weggebruikers te verhogen door de kans te verkleinen dat ze onder het voorwiel van de trekker zouden geraken.
- Bovendien heeft deze bumper ook nog het voordeel dat de trekker iets minder 'agressief' overkomt.

Fabrikanten

AGRI bumper • Alasco Poppink • Peecon • Tractor Bumper

8000-reeks hakselaars: nieuwe hakselaarreeks bij John Deere van 375 tot 616 pk



Sterkste punten

- Een verder opbouwen op het concept van de bestaande 7000-serie
- De kleinste als de grootste zijn door eigen John Deere motoren aangedreven.

Links

www.deere.com • www.cofabel.be

Nieuw gamma van 60 tot 100pk

Nu tot 5jaar fabrieksgarantie gratis



Kubota

maternaco | Z.I. Sauvenière • Rue des Praules 3A • 5030 GEMBLoux • TEL 081/62.75.00 • www.maternaco.be

KWALITEIT³

Maaiers. Schudders. Harken.

- FELLA - Maaiers
- ▶ Professioneel
 - ▶ Robuust
 - ▶ Rendabel



- FELLA - Harken
- ▶ Duurzaam
 - ▶ Uitstekend harkwerk
 - ▶ Eenvoudige bediening



- FELLA - Schudders
- ▶ Betrouwbaar
 - ▶ Innovatief
 - ▶ Uitstekend schudbeeld



FELLA-Werke GmbH | www.fella.eu



maternaco | Z.I. Sauvenière • Rue des Praules 3A • 5030 GEMBLoux • TEL 081/62.75.00 • www.maternaco.be

Cultivez l'Énergie!

Agro- en Groenmechanisatie aan het Scheppersinstituut Wetteren: De leerlingen komen hier uit vrije wil ...

Landbouwmechanisatie als extra specialisatiejaar na het technisch of beroepsonderwijs. Dat is mogelijk aan het Scheppersinstituut in Wetteren, waar we afgesproken hadden met enkele leerlingen en hun begeleiders van de afdeling Agro- en Groenmechanisatie. Waar de rest van de school in een einde-examensdrukte was gewikkeld, liep de ontspanning bij de Agro- en Groenmechanisatiejongens er zo af... 'Onze leerlingen komen hier uit vrije wil,' verklaarde Hans De Rouck, leraar aan de afdeling, deze rust.

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

Ook voor studenten vanuit andere technische richtingen

'Scheppers biedt deze afdeling al acht jaar aan en ziet vooral de instroom van andere scholen en studierichtingen. Om daaraan tegemoet te komen organiseren wij een soort instroomcursus,' vertelt Koen Soetart, technisch adviseur voor de afdeling automechanica en Agro- en Groenmechanisatie. 'We vertrekken altijd van de basisprincipes zodat leerlingen die uit andere opleidingen zoals bv. tuinbouw, elektromechanica, mechanica en elektriciteit komen, zich geen zorgen hoeven te maken. Als de motivatie er is, lukt alles.'

Wekelijkse stagedag

Wekelijks hebben de leerlingen van het zevende jaar een stagedag; ze moeten -over het hele schooljaar verspreid- in totaal bij drie

bedrijven stage lopen: een landbouwdealer, een tuinbouwdealer en een naar keuze. De praktijk leert dat velen blijven doorwerken na de stageperiode. Koen Soetaert: 'Meer dan de helft van onze leerlingen in het 7e jaar komen van andere scholen; we hebben hier zelfs mensen van Veurne, afstanden van 100 km en meer om naar school te komen zijn geen uitzondering. Om de motivatie van de leerlingen maar te ondersteunen. Het contact met de praktijk onderhouden we door studiedagen bij fabrikanten, mechanisatiebedrijven en importeurs mee te volgen.' Leerkracht Frederik De Landtsheer: 'Wij hebben echter ondervonden dat het belangrijk is om op het lokale niveau -met dealers dus- af te spreken voor het ter beschikking stellen van machines. Wij zijn goed gekend in de sector en zo lukt het ons ook vrij aardig om machines te krijgen. We hebben hier zelf ook



Op de foto Frederik De Landtsheer, 9 studenten van de groep Agro- en Groenmechanisatie en Hans De Rouck bij de oude FIAT die ooit als blikvanger voor de afdeling diende.

enkele machines voor de land- en tuinbouw en daar kunnen onze leerlingen op oefenen. Doordat we hier achter de school ook de nodige oppervlakte aan proefvelden hebben, hoeven de leerlingen zich niet te beperken tot repareren, maar kunnen ze ook meteen testrijden en ervaren of de reparatie goed is uitgevoerd of niet. Dat is een van de extra troeven die wij onze leerlingen kunnen aanbieden. Dé link met de praktijk zeg maar. Dat netwerken met dealers levert ook uitwisseling van machines en ideeën op.'

70 % van de afgestudeerden blijft in de landbouw.

Koen Soetaert: 'Wellicht komt het merendeel van de studenten uit de landbouw; al is dat niet altijd duidelijk geweten. Van iemand die boerenzoon is, is dat makkelijk te achterhalen, maar er zijn ook leerlingen die via andere minder zichtbare wegen in contact zijn met de landbouw. Aan het einde van hun opleiding zien we dat zo'n 70% in de landbouw actief blijft. Wat we blijven benadrukken is dat het belangrijk is dat de keuze vanuit de leerlingen zelf komt; studenten die van thuis uit 'aangezet' worden tot dit 7e jaar om iets op zak te hebben, worden vaak geen succesvolle referenties. Mensen die vanuit een eigen drive of affiniteit met techniek komen, die kunnen we veel bijbrengen.'

Hans De Rouck: 'We bekijken onze opleiding ook breder dan gewoon maar land- en tuinbouwmachines; zo zit er in het pakket ook techniek van hoogtewerkers en krijgen de studenten de mogelijkheid om een brevet voor een vorkheftruck te halen. Een attest kraanmachinist, gebruik van verreiker, onderhoud & afstellen van kettingzagen, VCA-attest en G-rijbewijs. Dat maakt hen veelzijdig en vergroot hun kansen op de arbeidsmarkt.'

Frederik De Landtsheer: 'Leerlingen die bv. al verder staan op technisch vlak en die zelfstandig bepaalde dingen kunnen aanpakken, kunnen we andere uitdagingen geven. Dat komt omdat we met kleine groepen van maximaal 12 personen werken. Zo is er een A- en een B-klas die omzeggens alle vakken afzonderlijk hebben. A en B hebben zelfs afzonderlijke stagedagen, zo is het atelier ook mooi bezet over de hele week en kunnen we heel individuele projecten aanpakken. Het is goed als de leerlingen die praktijkervaring als start hebben; zo kunnen ze ook makkelijker aankoppelen in de echte wereld. Het is onze taak om leerlingen te helpen leren denken hoe je problemen oplost.'

TractorPower: Op welke basis delen jullie deze groepen in? Voorkennis?

Raimond De Valck, technisch adviseur & coördinator van de school, die tijdens het gesprek met de leerlingen even voorbijkwam, vult aan: 'Wij delen deze groep zeker niet in op basis van competenties, maar zorgen voor een mix van sterker en minder sterke elementen; een groep differentiëren levert meer op, want dan leren ze van elkaar; de betere gaat zich ook inlaten met de mindere, degene die iets minder goed kent, zal zich beraden bij een betere en zo trekken ze elkaar op verschillende vlakken omhoog. Later moeten ze immers ook leren samenwerken. Als mensen komen om zich in te schrijven wil ik de leerlingen en minstens een van de ouders zien; kwestie van de motivatie duidelijk te krijgen. Onze leerlingen zijn ons uithangbord; als zij het goed doen, zetten ze ook anderen aan om naar deze opleiding te komen; als zij haperen zetten we onszelf op termijn ook buitenspel. En om volledig te zijn: we hebben graag gedreven leraars; Frederik om een voorbeeld te geven is geëvolueerd van gedreven oud-student naar gedreven leraar.'

TractorPower: Hoe zit het eigenlijke programma Agro- Groenmechanisatie er uit?

Hans De Rouck: 'Officieel hebben we de aspecten veiligheid en milieu, besturen en bedienen van land- en tuinbouwvoertuigen, dagelijks en periodiek onderhoud ervan, onderhoud, herstellingen en afregelen van diesel- en benzinemotoren en het uitwerken van een onderwerp in een theoretisch en praktisch eindwerk. Daarbij komt dan nog eens de stage waarvan we hierboven spraken en het bezoeken van bedrijven i.v.m. mechanisatie. In vakken opgedeeld hebben we Nederlands, algemene techniek op vlak van elektriciteit, hydropneumatica, motoren, transmissies & onderstellen, land- en tuinbouwmachines praktijk, project, toegepaste elektriciteit, management van het mechanisatiebedrijf en stagepraktijk; in totaal 32 uren per week.

Op vlak van indeling van het studieprogramma hebben we enige flexibiliteit. De leerlingen mogen hun eigen machines meebrengen waar ze tijdens het schooljaar kunnen aan werken of op oefenen. De helft van de tijd kunnen we flexibel besteden aan eigen projecten en dat zijn de momenten dat de betrokkenheid het grootst is en de leerlingen het meest leren.' ■



Hans De Rouck: 'We gaan bv. ook bij een loonwerker uit de buurt om een maaidorser mee te helpen ombouwen. Dat helpt de leerlingen om op een praktijkgerichte manier ervaring op te doen.'

Studenten mogen hun eigen machines meebrengen waar ze tijdens het schooljaar kunnen aan werken of op oefenen.



Een andere manier om theorie en praktijk iets dichter bij elkaar te brengen zijn de uiteenzettingen die medewerkers van importeurs komen houden.

Machines kopen, huren of leasen?

Hoe kiezen?

Welke landbouwer of loonwerker herkent dit tafereel niet: aanlokkelijke folders met blitse afbeeldingen van machines en tractoren liggen op het bureau en gaan af en toe mee naar de keukentafel om achteraf de maaltijd te helpen verteren. De machines op de foto's werken onberispelijk, het geluk straalt van de mensen op de foto's af, de intrestvoorwaarden zijn eenmalig en men voelt hoe de zin in een nieuwe machine begint te kiemen. Life is beautiful.

Tekst: Andrea Feiffer & Peter Menten | Foto's: Peter Menten & fabrikanten

Maar anno 2014 moet een investeringsbeslissing op een solide economische basis stoen, goed doordacht, uitgewerkt en verzekerd zijn.

Is de investering werkelijk economisch verantwoord?

Deze vraag komt op de eerste plaats en kan alleen maar door een koele berekening beantwoord worden. Een investeringsbeslissing die economisch niet klopt, kan ook door lage intresten, fiscale aftrekbaarheid of 'te gekke' aanbiedingen niet verantwoord worden. Het is en blijft een verkeerde investering. Als de aankoop van een machine of tractor daarentegen noodzakelijk is, dan werken goede voorwaarden als een katalysator op het toekomstig totaal resultaat.

Soms kan er in gebieden -waar het werk voornamelijk door loonwerkers wordt gedaan- na een extreem slecht seizoen- een groei bij de verkoop van bv. maaidorsers door landbouwers te zien zijn. Enkelens kopen zich dan zelf een machine om steeds op het ideale tijdstip te kunnen oogsten. Maar ook hier moet men zich de vraag stellen of men gewoon geërgerd was door het feit dat de loonwerker niet overal tegelijk kon zijn of werkelijk een economische schade heeft geleden die de eigenmechanisatie verantwoordt. Natuurlijk mag ook het gerust gemoed en het plezier aan eigen techniek iets kosten, maar dit zijn geen calculeerbare beslissingscriteria. Waar men aanvankelijk nog kan genieten van de flexibiliteit om het oogsttijdstip naar eigen goeddunken te kunnen bepalen, zal de koper ook snel in contact komen met de lasten en risico's van een eigen machine zoals onderhoud, herstelling, verzekering, onderdak en vooral de sterke binding van zijn eigen werkkraft waardoor hij niet beschikbaar is voor de logistiek en gang van zaken op het bedrijf. Want terwijl hij op zijn machine zit, kan hij de gang van zaken in het bedrijf niet opvolgen. Bovendien zit er ook een stuk van zijn liquiditeit in de machine, geld dat hij niet meer heeft voor andere dingen. Voor het tot aankoop komt, moeten deze elementaire vragen



duidelijk beantwoord zijn. Het gaat daarbij in eerste instantie niet om de kleur of het merk -er bestaan vandaag geen slechte machines meer. Van belang is veeleer of het concept van de machine wel bij het bedrijf past (dorssysteem, breedte van de maïsbeek,...), het juiste vermogen (niet te groot en niet te klein), de servicegraad van de dealer (betrouwbaar, sterk, in de buurt). Uit deze combinatie komt de kleur van de machine dan vanzelf. Vooral bij bedrijven met weinig potentieel om een machine te rentabiliseren is het als laatste stap nuttig om het inschakelen van een loonwerker te overwegen.

Kopen

De vraag om te kopen of te huren wordt in het bedrijf individueel beslist -wil ik eigenaar of gebruiker zijn, wil ik vermogensopbouw of is het voor mij van belang om snel te kunnen wisselen van model?

Wie bv. een machine koopt, is bezitter en eigenaar en heeft daarmee een vermogenswaarde. Als eigenaar is men vrij in zijn beslissingen en kan men met de machine doen wat men wil. Men kan ze na een bepaalde (korte) tijd verkopen, maar ook bij goed onderhoud lang en goedkoop rijden.

Maar wie koopt en de machine lange tijd wil gebruiken, moet goed nadenken over de juiste capaciteit, vermogen, merk, uitrusting. De koop is definitief en een omruil nadien, in geval van miskoop, brengt altijd hoge kosten met zich mee. Als de machine te groot is gedimensioneerd, dan heeft men hogere jaarlijkse machinekosten, is ze te klein dan nemen de technologische kosten van de ondercapaciteit toe. Wie bv. als strohandelaar een axiaalдорсер gekocht heeft of als zaaigoedproducent een maaidorсер met meerdere dorstrommels, die kan met de totale gebruiksduur een probleem hebben: men is immers met de machine getrouwd. Bij aankoop en lange gebruiksduur verliest men voor deze lange tijd de technologische voorsprong. 15 jaar oude machines hebben niet de technologie en capaciteit en eventueel zuinige motoren

zoals nu. De mogelijkheid bestaat om achteraf nog moderne technologie op te bouwen en in de meeste gevallen zal men goedkoper uitkomen dan leasing of huur, maar toch kan zo het kostenvoordeel van kopen op termijn tenietgedaan worden. De eigenaar van een machine ondergaat het risico op vlak van verzorging, onderhoud en reparaties. In de eerste jaren van de garantie is hij redelijk zeker en kan hij terugvallen op de fabrikant, maar daarna draagt hij het volledige risico en is hij service-afhankelijk. Als men een 'maandagsmachine' heeft, kan men zich 10 jaar lang ergeren. Als de verkoop via een lening wordt gefinancierd, dan vraagt de bank dat de machine tegen breuk wordt verzekerd. Als hij in het eerste jaar zou afbranden, moet de afbetaling ook verder kunnen gebeuren. Ook bij het kopen van de machine is een dergelijke verzekering het overwegen waard. Wie dit alles overlegt en regelt, is met de aankoop goedkoper af dan met huur of leasing.

Huur- en leasingaflossingen zijn jaarlijkse bedrijfsuitgaven. Vaak kan een deel van de uitgaven naar het jaar verschuiven waarin men hoge winst verwacht.

Huren of leasen?

Voor de boer of loonwerker is het vervolgens niet van belang of hij huurt of least. Hij moet in beide gevallen de overeengekomen maandelijkse termijnaflossingen betalen. Aan het eind van de rit bepaalt de belastingtechnische optimalisatie voor welke variëte – huren of leasen- men kiest. Wie huurt of least, wil geen eigendom, maar alleen de techniek gebruiken en zijn eigen kapitaal niet inzetten. Het snel kunnen wisselen van model bv. alle drie jaar een andere machine te kunnen hebben en gerust kunnen rijden is hem de hogere prijs waard. De verhuurder draagt nu het risico en deze laat zich daar dan ook voor betalen door de huurder.

Speciale programma's van fabrikanten of handelaars kunnen leasing toch gedeeltelijk gunstiger doen lijken dan aankoop. Men rijdt steeds met nieuwe machines in een afgeschermd gedeelte van de garantie- of coulanperiode. Door een machine te huren is het voor een bedrijf makkelijker om zich flexibel aan te passen aan de toekomstige veranderingen of schommelingen in de orderportefeuille of uitbreiding van het bedrijf. Als het areaal toeneemt, kan men na afloop van de leaseperiode een machine van bv. een type hoger nemen. De beslissing voor fabricaat en uitrusting zijn van voorbijgaande aard en een verkeerde keuze van machine is begrensd in de tijd bij leasing of huur. Een stap die sommige kopers zetten, is om eerst-bij wijze van test- een machine te huren of te leasen en dan pas deze of een soortgelijke machine te kopen. De afbetalingsbedragen van de huur zijn vaak lager dan de afschrijving en intresten bij de aankoop van de machine. Toch blijft de machine bij de laatste afbetaling bij de koper terwijl een huur- of leasemachine moet worden teruggegeven of tegen een overeengekomen restwaarde kan worden ingekocht.

De leasingmaatschappij heeft daarna het vrije aanbiederrecht

aan iedereen of kan de machine door de huurder laten kopen tegen een overeengekomen bedrag of percentage van de waarde. De huurbasis kan worden onderhandeld op basis van seizoen, draaiuren of hectare. Als men afsprekt op basis van hectaren of draaiuren en als deze duidelijk kunnen berekend worden, dan heeft men als klant nog duidelijker zicht op zijn kosten en heeft men een klare kosten-batenverhouding. Als de overeengekomen hectare- of draaiurenprognose overschreden wordt, dan betaalt men bij, haalt men deze uren of hectaren niet, dan heeft men te veel betaald. Bij de huur is het meestal beter om een soort totaal servicepakket te kopen waarbij alleen het onderhoud op eigen kosten gebeurt. Wie voor de huurprijs maar een bepaald bedrag ter beschikking heeft, kan opteren om enkele opties uit het full servicepakket te laten vallen. Door bv. de na-oogstinspectie te laten vallen, kunnen al snel meerdere duizenden euro's bespaard worden, die anders inbegrepen zijn of als de monteur voor een reparatie op zondag of 's nachts moet tussenkomen, kunnen al snel hoge kosten ontstaan, die anders in het servicepakket inbegrepen zijn en dus moeten worden meebetaald.

Liquiditeit plannen

Van oudsher werd er in de landbouw graag met weinig krediet en een hoog aandeel eigen middelen gekocht, wat in de regel een gezonde instelling is – ik koop iets als ik er geld voor heb- en dat werkt in het bedrijfsleven net zo. Toch komt het erop aan om voldoende liquiditeit te hebben, een zogenaamde buffer die men niet aanraakt. Deze liquiditeitsreserve zit bij de bank, geeft maar een kleine rente en heeft eerder een 'beschermende' functie. Ook als men het kapitaal voor een machine in de schuif heeft liggen, is het misschien nuttiger om het reeds 'belaste' geld voor ongeplande bedrijfsinvesteringen (bv. aankoop van grond) of voor andere toevalligheden te behouden en niet in machines te investeren. Voor wie toch een hoge liquiditeit heeft, is het steeds een goede zaak om zijn geld te gebruiken voor schulddelging. Omdat de eigen reserves op dit eigenste moment omzeggens niets opbrengen, kost de rente op leningen duidelijk meer en is het de overweging om uitstaande schuld aan te zuiveren als men toch het geld heeft.

De liquiditeitsplanning is het hoogste gebod. Als men bv. drie machines in de financiering heeft, kan de volgende eerst gekocht worden, als de eerste of oudste afgelost is. Men moet bij de banken – huisbank of bank van een leverancier- de condities precies bekijken en vergelijken. Meestal zal een hogere onderhandelde korting met contante betaling of eigen middelen gunstiger uitkomen dan een gesubsidieerde intrest van de handelspartner. Zo kan het financieel interessant zijn o.m. om een gunstig krediet bij de bank op te nemen en daarvoor een hoge korting met contante betaling te nemen.

Waar financieren?

Kleine familiebedrijven halen hun geld voor financiering van investeringen meestal bij hun huisbankier. Hier is men vertrouwd en de bankier kent ook de situatie van het bedrijf wat meestal de dingen vergemakkelijkt en versnelt. Een andere mogelijkheid is dat men kiest voor een vrije financieringsonderneming. Dat zijn financieringsbedrijven die zich onafhankelijk van de constructeur op concepten voor koop, huur of leasing hebben gespecialiseerd en zeer individuele overeenkomsten voor het bedrijf in elkaar →

kunnen steken. Wat ook sterk groeit, zijn de constructeur- of dealerfinancieringen met de overeenkomstige banken op de achtergrond, die met gesubsidieerde intresten en kortingen attractieve aanbiedingen maken.

Het voorwerp van de lening belast niet zoals bij de huisbank 'de leencapaciteit' van de klant of het is niet door waarborgen op onroerend goed of gronden gewaarborgd. Het is de moeite om ook bij andere banken naar het interessantste aanbod te zoeken. Men moet bij de banken de voorwaarden nauwkeurig bekijken en vergelijken. Meestal is een goed onderhandelde korting op de machine met contante betaling (al dan niet via een lening) interessanter dan een gesubsidieerde doorgerekende intrest van de bank.

Niet ongewoon bij kleine familiebedrijven zijn de onderhandse leningen. Bij een goede soliditeit en zekerheid van het bedrijf kan de intrest ook mogelijk binnen de familie blijven. Enerzijds wint degene die leent, want hij zal minder intrest moeten betalen en een vrijer gevoel hebben en anderzijds wint degene die het geld ter beschikking stelt, want hij zal een hogere intrest krijgen dan wanneer het op zijn spaarboek staat of in de schuif ligt. De eigendomstitel van de machine kan bv. als onderpand in de kluis blijven tot de lening afbetaald is. Dit kan enkel bij families waar het vertrouwen opperbest is. Anders blijft de stelregel: met familie kun je rond de tafel gaan zitten om te eten, niet om zaken te doen.

Met looptijden die haalbaar zijn

Bij een krediet op afbetaling wordt de looptijd van het krediet aan de financieringskracht van de klant aangepast. Gouden regel daarbij: de looptijd van het krediet mag niet langer zijn dan de technische afschrijvingstermijn van de machine. Zo wordt via fiscale optimalisatie eigenlijk zeker gesteld dat een machine is afbetaald op het ogenblik dat ze wegens slijtage moet worden vervangen.

Bij een winstafhankelijke belasting kan de schulddelging gemakkelijker gebeuren. Bij een afschrijvingstermijn van bv. 8 jaar kan men 8 jaar lang het waardeverlies van de belastingen aftrekken. Dankzij deze belastingbesparing financiert men de afschrijving van het krediet. Als de afschrijvingsmogelijkheid stopt, maar het krediet met afbetaling loopt nog verder, kan men in de schuldenval geraken omdat nu de bedragen met 'belast' geld moeten worden voldaan. Voor bedrijven met voldoende financiële ruggengraat is het beter om de looptijden zo kort mogelijk te houden.

Hier zit soms het addertje onder het gras met de fiscus. Er zijn geen officiële tabellen met afschrijvingstermijnen van trekkers en machines en in de literatuur is daar ook

weinig over terug te vinden. In sommige gevallen kan een machine op pakweg 5 jaar worden afgeschreven terwijl een andere controleur van mening is dat het op 10 jaar zou moeten gebeuren. Soms kan het zijn om een machine die als 'overjaars' model is gekocht toch iets sneller wordt afgeschreven omdat de waardevermindering zich ook sneller zal doorzetten- er is immers een nieuw model op de markt. Of een bepaalde machine wordt niet meer gebouwd, waardoor de restwaarde onmiddellijk naar 0 wordt herleid. In dat geval is het belangrijk om met de fiscus duidelijk af te spreken dat de afschrijving versneld moet kunnen gebeuren. Wie –wegens veel draaiuren en om zeker te willen rijden- zijn trekkers iedere drie jaar inruilt, die zal een hoger afschrijvingsbedrag kunnen inbrengen mits hij zijn afschrijvingsplan goed overlegt met de fiscus.

Looptijden zo kort mogelijk houden betekent wel een hogere impact op de eigen liquiditeit omdat een deel van de schulddelging met reeds belast inkomen moet worden gedaan. Aan de andere kant heeft men het resultaat sneller 'binnen' en ook het risico op toekomstige winstschommelingen is verminderd. Als het afbetalingspakket te nipt bemeten is, loopt men het gevaar dat men met de bank over een verlenging moet onderhandelen –en dat is slecht voor zijn eigen financiële rating. Zeker bij langetermijnkredieten moet men proberen om op voorhand speciale afbetalingsmomenten in te plannen om de risico's te verminderen. Dat is zeker van belang bij langetermijnkredieten met vaste kapitaalaflossingen. Bij een krediet voor een machine voor pakweg 250.000 € betekent een vermindering van de looptijd van 8 naar 6 jaar maandelijks ongeveer 1000€ meer 'afbetalingslast'. Dat moet men economisch kunnen inpassen. Ideaal zou zijn bij bv. een maaidorser een looptijd van 6 jaar (bv. 10 jaar + de mogelijkheid om na 6 jaar alles ineens terug te betalen i.f.v. goede winstverwachtingen). De belasting op het resultaat van de onderneming is weliswaar hoog, maar men is daarna vrij voor nieuwe beslissingen of voor een omruil, mochten er zich in die tijd veranderingen, toename van de te bewerken oppervlakte,... bijgekomen zijn. Een maaidorser met in dat geval 6 jaar ouderdom heeft dan nog een goede terugverkoopwaarde.

Fiscale optimalisatie

Veel aanbiedingen lonken met belastingbesparingen of fiscale optimalisatie om een mooi woord te gebruiken. De belastingtechnische overweging om te kunnen optimaliseren mag pas achteraf komen en zou na advies van een fiscalist moeten gebeuren.

In de volgende situatie wordt van een winstafhankelijke belastingheffing uitgegaan.

Vaak wordt de beslissing voor het type financiering door belastingtechnische factoren onoverzichtelijk gemaakt en daarbij zijn beide varianten, kopen of huren/leasen in de grond gelijk. Bij de aankoop moet het waardeverlies door ouderdom en slijtage van de winst worden afgetrokken. Stel dat de gebruiksduur van een maaidorser 10 jaar zou bedragen, dan wordt de machine ieder jaar een tiende minder waard. Deze waardevermindering vermindert



de boekhoudkundige winst. Bij huur of leasing verminderen de afbetalingsbedragen de jaarlijkse winst. Dat betekent dat eender welke financieringsvorm men kiest, de ontstane kosten steeds de winst en zo de winstafhankelijke belastingen verminderen. Aanzienlijke verschillen op dat vlak ontstaan voor vennootschappen op vlak van hun balans. Hoe zou ik mijn balans, die schulden en vermogen moet voorstellen, voor de bank presenteren? Als onze maaidorser van hierboven met een lening gefinancierd wordt, dan verschijnt de aankoop met vermogen en schulden in de balans van de onderneming. Omdat het voor de bank erna niet zeker is of het bedrijf met de machine ook geld verdient, gaat zij voor het economisch goed van bv. 70% van de waarde uit. Boekhoudkundig, op papier, is het bedrijf armer geworden hoewel het de investering voor 100% in bezit heeft en ook kan inzetten. Voor de resterende 30% worden als 'zekerheid' vaak hypotheekschulden op grond of gebouwen genomen. Wie veel investeert, heeft zijn zekerheden snel opgebruikt. Als men daarentegen huur- of leasingsbedragen betaalt, dan blijft de balans onveranderd. Zo houdt men zich 'vrij' voor latere noodzakelijke leningen. Voor huur of leasing moet men in principe meer betalen dan bij een krediet en men kan het investeringsgoed alleen gebruiken zonder dat men eigenaar hoeft te zijn. Enige speelruimte is er bij de tijdelijke verdeling van de uitgaven. Huur- en leasingaflossingen zijn jaarlijkse bedrijfsuitgaven. Vaak kan een deel van de uitgaven naar het jaar verschuiven waarin men hoge winst verwacht. Zo kunnen bv. met een laag

afbetalingsbedrag en een hoge eindaflossing de uitgaven naar later opschuiven als de investering naar het einde een hogere winst heeft opgeleverd en op dezelfde manier met een aanvankelijk hoger voorschotbedrag de kosten naar voor gebracht worden. Bij de aankoop kan daarentegen vaak een deel van de kosten als investeringsaftrekbedrag reeds voor de koop worden ingebracht.

Samengevat

Het is een simpele logica dat men met hogere financiële kosten een deel van deze kosten als belastingbesparing kan terugbetalen. Elke investering moet nochtans in de eerste plaats economische winst opleveren. Bij de financiering zijn er verschillende vormen waarbij de ene niet beter is dan de andere. Het komt erop aan om eerst de eisen vanuit het eigen bedrijf in kaart te brengen en deze te koppelen aan de persoonlijke wensen, aan de fiscale en boekhoudkundige voordelen en zo een op het eigen bedrijf toegepaste oplossing uit te werken. Hier kan het zijn nut hebben om een externe adviseur (boekhouder, fiscalist,...) te vragen die tegen een klein ereloon het juiste advies kan aandragen om op termijn geen mis-investering te doen. ■

S U C C E S V O L M E T P Ö T T I N G E R

De revolutie in zaaitechnieken.



MACHINE VAN
HET JAAR 2014



2 ZILVEREN AREN
AGRITECHNICA 2013



PÖTTINGER BELGIUM SPRL
Avenue Adolphe Lacomblé 69-71 (boite 5), BE-1030 Bruxelles, Tél.: +32 2 894 41 61

PÖTTINGER AEROSEM NIEUW

- Unieke, revolutionaire technologie
- **PCS** – Universeel zaaisysteem voor precisiezaaien en normaal zaaien
- Gelijktijdige toediening van metstof of „zaaien van een bodembedekker“
- **IDS** – Intelligente distributiekop voor ongeëvenaarde zaaiqualiteiten.

Jullie PÖTTINGER aanspreekpartners

Danny De Boeck

+32 475 57 28 17, danny.deboeck@poettinger.at

Dominique Emond

+32 475 57 28 09, dominique.emond@poettinger.at

uw dealer op : www.poettinger.at/contact



PÖTTINGER



Tot 30% brandstof besparen: utopie of werkelijkheid?

Een ding weten we met zekerheid van diesel: de prijs stijgt van jaar tot jaar. De overgangsmaatregelen om met een landbouwnummerplaat nog met rode diesel te kunnen rijden, zullen wellicht meer en meer beperkt worden en dat sluit niet uit dat we binnen weinige jaren op witte diesel zullen moeten gaan rijden. In de ons omringende landen is dat trouwens al aan de gang. En als de nieuwe regering ook de prijs van die witte diesel door het verhogen van de accijnzen naar het niveau van gewone brandstof wil optrekken, dan is het hek zeker van de dam.

Tekst & foto's: Peter Menten & Albert Hlavka

De keuze voor witte of rode diesel en de prijs ervan hebben we niet in de hand; het aantal liters dat we erdoor jagen echter wel. Hoe uw trekker tot 30% minder diesel kan verbruiken, geven we weer in het volgende artikel.

De tractor als hoofdwerktuig op het landbouw- en loonbedrijf is niet echt goedkoop. Als men de totale kostprijs per uur bekijkt, ziet men snel dat de brandstofkosten met ca. 40% een groot deel daarvan uitmaken.

Hoeveel van deze kosten kan men besparen, d.w.z. hoe kan men de brandstof efficiënter benutten en er eventueel nog meer uithalen? Dit klinkt tegenstrijdig, maar het is mogelijk als het lukt om de bestaande techniek optimaal te gebruiken. Weet u hoeveel uw tractor per 100 km verbruikt? Wellicht niet, maar nochtans wordt het verbruik bij auto's en vrachtwagens op die manier uitgedrukt. Weet u dat veel trekkers uitsluitend als transportvoertuig worden gebruikt? Of een trekker nu 199 of 220 g/kWh diesel in een bepaalde situatie verbruikt, mag misschien een verkoopargument van de handelaar zijn. Belangrijk voor de



Een ding weten we van de prijs van diesel: hij stijgt van jaar tot jaar.

eigenaar-gebruiker is echter de vraag: hoeveel diesel verbruikt mijn combinatie van trekker en werktuig om 1 ha oppervlakte te bewerken? Of zelfs de vraag: hoeveel diesel verbruikt mijn trekker om de 15 kilometers af te leggen naar de volgende meststoffenhandelaar.

'Diesel besparen is niet leuk en bovendien ben ik ook trager. Als ik bij het rijden geen gas meer mag geven dan ben ik een verkeershindernis,' zijn veelgehoorde opmerkingen als het over brandstofbesparing gaat. Maar kloppen deze?

Op vlak van de techniek werd reeds veel bereikt als het over de motor, de transmissie en de banden gaat. Maar deze techniek optimaal inzetten, dat heeft de individuele chauffeur in de hand.

4 krachten werken in op het brandstofverbruik.

De rol-, versnellings-, klim- en luchtweerstand zijn de vier krachten die in de praktijk het vooruitrijden kunnen verhinderen – dus het verbruik van brandstof doen toenemen.

Hoe we daarmee kunnen omgaan en deze weerstanden zo laag mogelijk kunnen houden, wordt duidelijker met de volgende voorbeelden over wegtransport.

Hoe kunnen we met deze krachten omgaan?

De weg of de ondergrond kan door de chauffeur in principe niet bepaald worden, maar wel de banden op het voertuig en het gewicht van de machine of trekker. Hier geldt: zo licht mogelijk en zo zwaar als nodig. Hoe kleiner het gewicht, hoe kleiner ook de rolweerstand. Een ton extra gewicht betekent hier tot +/- 1 liter meerverbruik per uur bij volle snelheid. Op de weg wordt bij voorkeur met een hoge bandenspanning gereden. Kijk wat de bandenfabrikant voorschrijft en weet dat ook de opwarming van de band en de bandenslijtage wordt verminderd naarmate de spanning hoger ligt.

Zo licht mogelijk, zo zwaar als nodig

Om een voertuig vanuit stilstand in beweging te brengen is

energie nodig, daar kunnen we niet omheen, maar hoeveel verbruikt wordt, hangt af van het gewicht van het voertuig en van de duur van de acceleratie. Meerverbruik ontstaat vooral door onnodig optrekwerk en schakelen. Op dat vlak houdt u zich het beste aan de volgende stelregel: bij het wegrijden vlot gas geven en stel opschakelen. Belangrijk daarbij is op het toerental te letten. Schakel in ieder geval voor het bereiken van het nominale toerental naar de hogere versnelling. Daarbij kan het zijn dat versnellingen moeten worden overgeslagen. Eerst de mechanische versnellingen (groepen) schakelen en dan pas de powershifttrappen. Het ideale koppel van de motor gebruiken en tegelijk in een zo hoog mogelijke versnelling wegrijden, maar zonder de koppeling te laten slippen natuurlijk.

De motor heeft nu met dit accelereren een hoeveelheid diesel verbruikt d.w.z. omgezet in bewegingsenergie. Deze energie kan nog een keer gebruikt worden, nl. bij het laten 'uitrollen' van het voertuig. Als de trekker door de 'vaart' vanzelf 'verdergeduwd' wordt en de chauffeur zijn voet van het gaspedaal lost, rijdt hij op dat moment gratis.

Met de bewegingsenergie die nu in het voertuig steekt, wordt de rolweerstand overwonnen en de motor wordt door de wielen aangedreven. Daarvoor is er geen brandstof nodig. Voor de chauffeur is het nu van belang om snel genoeg zulke rijtsituaties te herkennen om deze 'uitrolfasen' dikwijls en lang te kunnen benutten. Hoe hoger de versnelling, des te geringer de motorremwerking en des te langer de uitrolfase. Belangrijk daarbij: niet ontkoppelen. De rolfase zou wel langer worden, maar dan verbruikt de motor diesel om op leegloop (ralenti) verder te lopen. Door het optimaal benutten van de uitrolfasen ontstaat ook een duidelijk lagere remslijtage.

Bij het uitrollen is het verbruik minder.

De chauffeur heeft in de uitrolfase het gevoel traag te zijn. Dat ligt waarschijnlijk aan het feit dat men 'niets te doen heeft': geen gas geven, niet remmen. Als men de tijd voor het totale traject meet, dan is men met deze rijstijl (uitrollen dus ...) niet enkel even snel, maar zelfs nog sneller onderweg dan voorheen en dat met een brandstofbesparing van 5 tot 15% naargelang de lengte van het traject. Hoe langer het traject, hoe meer besparing door uitrollen.

Laten we nu het bergop rijden bekijken. Hier loopt de diesel door

de injectoren. Hoe zwaarder het voertuig, hoe steiler de weg en hoe langer de helling, des te meer brandstof er verbrand wordt. Hoe kunnen we hier efficiënter tewerk gaan?

Het komt erop aan de 'vaart' die in het voertuig zit te gebruiken d.w.z. geef niet eerst onmiddellijk volgas als de trekker begint te vertragen, maar nèt voor de helling begint. Schakel tijdig in de juiste versnelling, vooral bij manueel geschakelde versnellingen. Vermijd ook om vaak te schakelen tussen deze versnellingen, want ontkoppelen –hoe kort ook– betekent krachtonderbreking en daarmee verlies van 'vaart'. Houd de motor in het optimaal toerentalbereik. Dit optimum ligt daar waar het specifiek brandstofverbruik in g/kWh goed is én de motor bij vollast een hoog vermogen kan afgeven. Direct na de helling moet u onmiddellijk opschakelen. Vooraleer het terug bergaf gaat, los het gaspedaal tijdig en gebruik (na de piek van de helling) de uitrolfase. Bergaf versnelt de trekker dan weer gratis. Bij het bergaf rijden van steile hellingen is het natuurlijk belangrijk om de motorremwerking optimaal te gebruiken om de remmen niet te warm te laten lopen. Bij de snelheden die een 'normale' trekker kan halen, is de luchtweerstand eigenlijk van weinig invloed. In geval van snelheden van 50 km/uur en meer of met tegenwind rijden speelt de luchtweerstand wel een grote rol.

Hoe economisch?

Hoe economisch is het bovenstaande nu? Men mag er niet versteld van staan als men met de nieuwe (meestal grotere) tractor



Na hellingen tijdig het gaspedaal lossen vooraleer het terug bergaf gaat. Gebruik optimaal de 'uitrolfase' waarbij de transmissie aan de motor blijft hangen en zo het verbruik vermindert.



Meer grip,
Minder bodemdruk,
Onder alle omstandigheden!







BLB BVBA
Geinsteindestraat 1
9170 St-Pauwels

T (32) 3 776 65 29
E blb@blb-bvba.be
W www.blb-bvba.be



voor hetzelfde werk plots meer diesel nodig heeft om hetzelfde werktuig aan te drijven dan voorheen. Met de grotere (en meestal ook zwaardere in kg) tractor wordt doorgaans ook sneller gereden, waarbij de rijweerstand duidelijk toenemen. Op het veld stijgt de vraag naar trekkracht overproportioneel met de werksnelheid m.a.w. tussen 9 en 10 km/uur stijgt het verbruik merkkelijk sneller dan tussen 5 en 6 km/uur. Als daar tijdens het ploegen sneller wordt gereden i.p.v. de werkbreedte te verhogen, dan kan bij eenzelfde aantal ha/uur het brandstofverbruik makkelijk 20 tot 25% hoger liggen. En de slijtage stijgt in het kwadraat. (dubbele snelheid is viervoudige slijtage).

Juist benutten

Om de brandstof efficiënt te gebruiken is het belangrijk om de motor in het juiste toerentalbereik te laten werken. De regel is: als er een hoog vermogen gevraagd wordt dan moet de motor met volgas en een iets gedrukt toerental (circa 80% van het nominale toerental) gereden worden. Hier ontplooit de motor zijn grootste vermogen en ook het verbruik in g/kWh is hier het gunstigste. Daarvoor is het noodzakelijk dat ook de werktuigen op het vermogen van de trekker afgestemd zijn. Dat zorgt voor een langere afgelegde weg bij transport of meer ha/liter diesel bij. Volgas mag echter niet verward worden met 'op maximaal toerental' en ook niet met 'hoge snelheid'. Beide leiden onherroepelijk tot een hoger dieselverbruik.

Als de tractor in deellastbereik gebruikt wordt, en dat is vaak het geval, dan is er maar een gouden regel: toerental naar beneden. Volgas bij half toerental vraagt duidelijk minder brandstof dan een vierde gas bij nominaal toerental. En dat bij een gelijk vermogen.

Wat baat het om zoals nu te schrijven over hoe en waar men brandstof kan besparen als er in de praktijk 'geen tijd' is om deze tips toe te passen? Volgens ons is de motivatie en wil om bewust zuinig met brandstof om te springen de grootste en enige stap die moet worden gezet. Pas als ikzelf daarvan overtuigd ben en een voordeel voor mezelf in herken, wordt het ook motiverend om anders te gaan rijden. Misschien kan het voor bedrijven die met personeel werken de moeite lonen om het verbruik op te volgen en de chauffeurs te belonen op zuinig rijgedrag? Op die manier zetten ze mekaar ook aan om mee te doen. Competitie werkt altijd.

Het kan motiverend werken om bij een rijdend voertuig bewust te kijken hoe dikwijls dit geremd wordt en er daarbij bewegingsenergie vernietigd wordt. En tegelijkertijd ervaren hoe deze energie in het eigen voertuig tot laten uitrollen en gratis rijden kan worden benut.

Realistisch of niet?

Er bestaan projecten met stadbussen waarbij deze remenergie in een soort generator wordt opgeslagen en dan als bewegingsenergie wordt gebruikt om bij het accelereren deels met gratis energie te vertrekken. Andere projecten zetten deze bewegingsenergie om in elektrische energie die bij het vertrekken vanuit een batterij een motor/generator aandrijft.

Een andere motivatie kan ook zijn om vaker een blik te werpen op

de verbruiksmeter die in meerdere moderne tractoren aanwezig is en te vergelijken in welke versnelling en bij welk motortoerental de aangeduide verbruikswaarde het gunstigste is. Wat nog motiveert, is 's avonds te kunnen vaststellen dat voor hetzelfde werk overdag minder diesel in de tank moet worden gedaan. En de grootste motivatie is wellicht als de eigen trekker met aangepaste banden en vooral met ideale bandenspanning en passend gewicht eenvoudigweg meer trekt dan de vergelijkbare trekker van de buurman en daarbij nog minder brandstof nodig heeft.



Weg en veld stellen tegengestelde eisen aan de banden. Op vaste ondergrond rolt een smalle, harde band met weinig profiel het makkelijkst, op het veld verzinkt deze duidelijk en rolt helemaal niet meer.

Pas ook de bandenspanning aan.

Een beslissende factor in het verbruik van brandstof zijn de banden en vooral de bandenspanning. In de regel geldt dat er over de weg zo veel mogelijk en op het veld zo weinig mogelijk spanning in de band gezet wordt. Weg en veld stellen precies tegengestelde eisen aan de banden. Op een vaste ondergrond rolt een smalle harde band met weinig profiel het makkelijkst, in het veld zinkt deze weg en rolt totaal niet meer. De aangepaste band zal dus altijd een compromis blijven. Daarom is het des te belangrijker om zoveel mogelijk de bandenspanning aan te passen. Om de bandenspanning in de praktijk enigszins te kunnen veranderen, is het nuttig om de standaard ventielen op de wielen te wisselen met ventielen met een grotere doorlaatopening Deze zijn in de handel te verkrijgen. Bij machines die tussen veld en weg steeds van bandenspanning moeten wisselen, is een automatisch bandendrukregelsysteem een investering die loont. Op vlak van structuurbederf, bandenslijtage én brandstofverbruik. ■



**MAAK KENNIS MET
DE NIEUWE CASE IH
FARMLIFT GENERATIE!**



**SPECIALE
INTRODUCTIE-
VOORWAARDEN!**

Het gamma van de nieuwe Farmlift generatie, dat bestaat uit 5 modellen – de Farmlift 632, 735, 935 en luxe-uitvoeringen 635 en 742 – is uitgerust met een uitzonderlijk sterke giek en chassis, een nieuwe motor die reeds voldoet aan Tier 4 en uitzonderlijke transmissie.

Bij Case IH luisteren we naar onze klanten. De vraag naar verreikers varieert van een verreiker om grote balen op te pakken, te vervoeren en te stapelen tot een compacte machine voor dagelijks gebruik op de veehouderij – en alles daartussen. Met de Farmlift serie biedt Case IH een verreiker op maat van elke specifieke behoefte met een bereik van 5 tot 9 meter en hefvermogen van 2.5 tot 4.2 ton.

NEW HOLLAND STERREN OP HET VELD

SCITTERENDE
AANBIEDINGEN

GRATIS PREMIUM PAKKET



T5

T5.95

ElectroCommand

€ 46.999

excl. BTW

4 cil. Common Rail

Financiering vanaf 0,7% op 2 jaar!

T6.140

ElectroCommand

€ 52.999

excl. BTW

4 cil. Common Rail

Financiering vanaf 0,7% op 2 jaar!

T6.155

ElectroCommand

€ 54.999

excl. BTW

6 cil. Common Rail

Financiering vanaf 0,7% op 2 jaar!

T6

Gratis Premium Pakket T5.95:

- ★ Geveerde cabine
- ★ Airco
- ★ Luchtgeveerde stoel + passagiersstoel
- ★ Zwaailicht
- ★ Radio
- ★ Aftakas 540/540E/1000 t/m
- ★ 2 regelventielen
- ★ 6 werklichten
- ★ 16.9 R38 & 14.9 R24 banden
- ★ 4 cil. Common Rail

Gratis Premium Pakket T6.140 & T6.155:

- ★ Geveerde cabine
- ★ Airco
- ★ Luchtgeveerde stoel + passagiersstoel
- ★ Zwaailicht
- ★ Radio
- ★ Aftakas 540/540E/1000 t/m
- ★ 3 regelventielen
- ★ 8 werklichten
- ★ CCLS pomp 113l/min met aparte stuurpomp
- ★ EDC (elektronische dieptecontrole)
- ★ Gewichtendrager
- ★ 18.4 R38 & 14.9 R28 banden
- ★ 4 cil. Common Rail 4,5l (bij de T6.140)
- ★ 6 cil. Common Rail 6,7l (bij de T6.155)