



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	<i>Voorwoord</i>	Zien wat er is.	5
	<i>Akkerbouw</i>	Bij Jacques en Philippe Van De Velde, in Vaux (Chimay) Eenvoud en gezond boerenverstand zijn onmisbare troeven.	6
	<i>Veehouder</i>	Bij Patrick De Ville in Bever Kaasmakerij biedt toegevoegde waarde en diversificatie.	10
	<i>Loonwerker</i>	Loonwerk heel het jaar rond bij Sproei- en Loonwerkbedrijf N.V. Deruyttere in Kortemark	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	Keymolen Agri in Rebecq: 'Service is ons visitekaartje.'	18
	<i>Mensen achter machines</i>	Dutch Power Company	22
	<i>Techniek</i>	Voorjaarstips om bodemverdichting te minimaliseren	26
	<i>Zijwegen</i>	Hooglosser ontziet bodem en weg.	28
	<i>Recht</i>	Het terug openstellen van oude wegen	30
	<i>Techniek</i>	Automatisch messen slijpen	32
	<i>Techniek</i>	DOSSIER - Tips voor de aankoop van een meststofstrooier	34
	<i>Highlights</i>		41
	<i>Management</i>	Bijna 1 op de 5 Belgische melkveehouders heeft uitbreidingsplannen.	42
	<i>Techniek</i>	Regelmatige olieanalyse geeft permanente zekerheid.	44
	<i>Techniek</i>	De trekker juist uitbalanceren	48
	<i>Management</i>	De fytolicentie voor een duurzaam gebruik van gewasbeschermingsmiddelen.	50
	<i>Mensen achter machines</i>	Het PCLT (praktijkcentrum land- en tuinbouw) in Roeselare Praktijkopleidingen op maat	53



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
10.408 exemplaren in het Nederlands
en het Frans.



Belgian jury member

7250 TTV WARRIOR. LIMITED EDITION. UNLIMITED PERFORMANCE.



Voel het vermogen. Neem de controle over!

De 7250 TTV WARRIOR is een limited-edition speciaal ontwikkelt voor de agrarische ondernemers, met de hoogste standaard op het gebied van technologie, design en kwaliteit. De legendarische DEUTZ-motoren met maximaal 263 pk (194 kW) geven de 7250 TTV WARRIOR superieure tractie. De continu variabele ZF transmissie maakt ongeëvenaard soepele controle van de rij- en bedieningsfuncties - en een optimaal brandstofverbruik mogelijk. De 7250 TTV WARRIOR is ontworpen voor de zwaarste toepassingen in het veld en op de weg. De exclusieve extra's van de WARRIOR uitvoeringen: briljant zwarte kleur (ook verkrijgbaar in klassiek DEUTZ-FAHR groen), roestvrij stalen cover om de uitlaat, WARRIOR lichtpakket, exclusieve lederen bestuurdersstoel, WARRIOR vloermat, hydraulische topstang, SAUERMANN trekhaken en een garantie van drie jaar, zijn alleen beschikbaar voor de limited-edition van de DEUTZ-FAHR 7250 TTV WARRIOR.



Beter licht meer zicht:
het WARRIOR licht pakket.



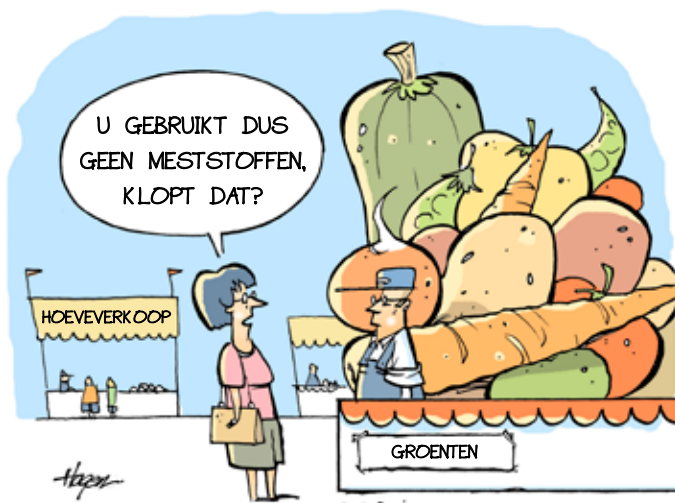
Een exclusief design:
de controle post.

Zien wat er is.

Om tijdens een aanhoudende natte winter, die er eigenlijk geen was, door de bomen het bos nog te blijven zien, moet je doorzicht hebben. En wellicht hebben onze landbouwers en loonwerkers dat.

Tijdens de voorbije editie van Agriflanders viel het op dat een aantal machineverkopers nogal somber gestemd waren over de vooruitzichten voor 2015. Uiteraard spreken we dan altijd in termen van nieuwe verkopen van machines en tractoren. De landbouwers en loonwerkers daarentegen, de klanten dus, die zagen het heel wat positiever. De lage brandstofprijzen en een vrij gunstig najaar in 2014 hebben de pil wat verzacht en hoop gegeven voor het komende jaar. De verkoopcijfers van tractoren van het voorbije jaar, een barometer waar velen zich op baseren, geeft ook maar een indicatie. Bepaalde merken deden het minder omdat er bv. een nieuwe modellenreeks op komst is die nog niet kon worden geleverd, andere verkochten twee jaar geleden extreem goed en voelen nu een terugval. Om echt met elkaar te kunnen worden vergeleken zouden verkoopcijfers over een periode van minstens 5 jaar echter meer relevant zijn.

Maar goed, dat weerhield ons er niet van om bij mensen op reportage te kunnen gaan, die zich niet laten inpakken door het economische klimaat of de mening van een ander, maar die hun eigen koers uitzetten en varen. Akkerbouwerfamilie Van De Velde uit Chimay die al 20 jaar ploegloos boert en die zijn 230 koeien nagenoeg uitsluitend met zelfgeleide voeders onderhoudt. Of melkveebedrijf De Ville uit Bever, die omzeggens al zijn melk verwerkt in kruidenkaas die tot ver over de provinciegrenzen heen verkocht wordt. Diezelfde trend volgt Loonbedrijf Deruyttere uit Kortemark, die door zijn specialisatie in de groenteteelt het ook verder van huis moet zoeken. Bij



mechanisatiebedrijf Keymolen Agri uit Rebecq op de taalgrens hadden we een warm gesprek over de toekomst van het dealerbedrijf en het voordeel van een hechte familie erachter. Peter Mouthaan van Dutch Power Company legt uit waarom hij in landbouwgerelateerde bedrijven investeert en wat technologie voor de landbouw kan doen. En verder, zoals u van ons gewend bent, de nodige portie techniek.

Veel leesplezier

De redactie

In ons tweede voorwoord laten we altijd iemand aan het woord die tijdens het maken van dit magazine in een interview of door een bepaalde ontwikkeling te doen een voorbeeld kan zijn voor anderen. In dit nummer citeren we enkele uitspraken van Joseph Keymolen.

'Wij zijn de tweedehandse stock van de importeur of constructeur. Kleine dealers kunnen die overnames niet aan en zo verschuift een stuk van het (financierings)probleem van de importeur naar de verdeler.'

'Onze sector moet zichzelf promoten, maar dan moeten we de taal van de mensen spreken die we willen aantrekken. Het onderwijs is wat het is, maar ik merk steeds opnieuw hoe weinig de jongeren van onze sector kennen en hoe weinig realistische eisen ze soms hebben. Op dat vlak verwacht ik een en ander van Fedagrim. Sleutelen aan machines is best een leuke job.'

'Er is plaats voor iedereen, maar iedereen moet zijn plaats kennen. Daarvoor is het belangrijk om je cijfers te kennen. Velen willen alles doen, maar daar wordt niemand beter van. Specialiseren in wat je goed kunt is de boodschap voor de toekomst. Wij zitten allemaal (landbouwers, loonwerkers, dealers en importeurs) in dezelfde boot trouwens, laten we dat niet vergeten.' ■



Joseph Keymolen,
zaakvoerder van
Keymolen Agri uit
Rebecq



Bij Jacques en Philippe Van De Velde,
in Vaux (Chimay)

Eenvoud en gezond boerenverstand zijn onmisbare troeven.



Jacques Van De Velde,
samen met zijn echtgenote en zoon Philippe.

Jacques Van De Velde besloot twintig jaar geleden om ploegloos te gaan werken. Geen eenvoudige keuze in een regio die gekend is voor zijn koude gronden. Ploegloos boeren werd gevolgd door een beredeneerd gebruik van fytoproducten. Naast de akkerbouwtekeltelt het bedrijf ook zo'n 230 Wit-Blauw koeien, die bijna uitsluitend gevoederd worden met eigen voeders. We gingen een kijkje nemen op een koude januarivoormiddag.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Het bedrijf van Jacques Van De Velde is 195 ha groot, waaronder zo'n 150 ha akkerbouwteelten en 45 ha permanent grasland. Het teeltplan omvat tarwe, gerst, koolzaad, maïs, haver en luzerne. Sinds 2008 worden geen suikerbieten meer geteeld, als gevolg van de herstructurering van het systeem. Zoals Jacques het aangeeft, is de streek van Chimay vooral een grasstreek, met uitzondering van een vijf kilometer brede strook, waar ook akkerbouwgewassen geteeld worden. De grond is vrij licht, maar telt op sommige plaatsen veel blauwe stenen. Het is eveneens een koude regio, op een hoogte van 360 meter. De temperaturen zijn er meestal iets lager dan elders in het land. In de zomer is het

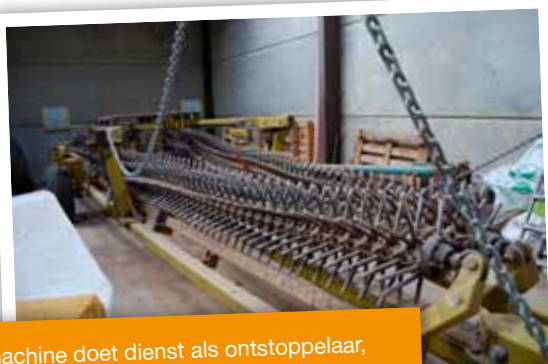
wel een goede zaak omdat men er dan minder last van de droogte heeft. In de winter wordt er anderzijds regelmatig vorstschade vastgesteld en bovendien liggen de opbrengsten ook een stukje lager dan in Haspengouw bv.

Al 20 jaar ploegloos

Jacques Van De Velde ploegt al sinds 1994 niet meer : 'Ik had toen eerst de veestapel van mijn ouders overgenomen en later de volledige boerderij. Ik moest dan keuzes maken: ofwel iemand aanwerven om het veldwerk uit te voeren ofwel stoppen met ploegen en zo tijd winnen. Uiteindelijk trok ik de kaart van de



Het machinepark is bewust beperkt gehouden, met voornamelijk twee tractoren met een vermogen van 120 en 160 pk, een zelfrijdende spuit en een maaidorser.



Deze machine doet dienst als ontstoppelaar, heeft een werkbreedte van 10 meter en bestaat uit twee pinnenrollen die in V opgesteld zijn.

ploegloze bodembewerking en ik moet eerlijk zeggen dat ik er tot nu toe nog altijd geen spijt van heb. In 1994 kocht ik een Dutzi-frees met een werkbreedte van 2,5 m. De machine werd toen gebruikt voor ontstoppelwerkzaamheden, maar ook om graan en koolzaad te kunnen zaaien, in combinatie met een pneumatische zaaimachine. Na al die jaren gebruik ik nog steeds een Dutzi-machine die mij nog altijd veel voldoening geeft. Als die morgen de geest zou geven, koop ik zeker eenzelfde terug! We werken al sinds enkele jaren niet meer met gewone brekers. In de plaats daarvan kocht ik drie jaar geleden een Canadese machine, die dienst doet als ontstoppelaar. Deze heeft een werkbreedte van 10 meter en bestaat uit twee pinnenrollen die in V-vorm opgesteld zijn. De bedoeling is om na de oogst om de 8 à 10 dagen eens over de stoppels te rijden en elke keer iets dieper te 'krabben'. Het blijft immers de enige manier om de stoppels optimaal te bewerken en de verschillende onkruiden te laten kiemen.'

Werksysteem aanpassen

Zoals Jacques het aankaat was de overgang naar ploegloos boeren even wennen: 'In het begin hebben we een beetje leergeld moeten betalen en was het ook nodig om onze werkgewoontes voor een deel aan te passen. Al het stro wordt bijvoorbeeld opgeraapt. Het tarwe- en gerstestro wordt verkocht terwijl het koolzaadstro gebruikt wordt als strooisel voor de beesten. Omdat er geen oogstresten op het veld achterblijven, kunnen de verschillende bodembewerkingen optimaal uitgevoerd worden. Stalmest wordt na de graanoogst opengestrooid tussen twee stoppelbewerkingen. Omdat de mest in de winter →



Geniet van de voorseizoenaanbiedingen

De wikkelspecialist





Scan mij om de video te bekijken!







Gamma 1400 EH In Line:
Eindelijk een combi met een aantrekkelijke prijs

- Gemakkelijk aan- en af te koppelen
- Gepatenteerde wikkeltafel
- Volledig automatisch

yfond@itanco.com

00 33 6 11 85 19 01

www.itanco.com

McHale, dat is persen en wikkelen op ieders maat!



 **VAN HAUTE**
LANDBOUW- & INDUSTRIËLE
MACHINES

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



op hopen bewaard wordt op veld, is het al vrij goed verteerd bij het openstrooien. Een eenvoudige bewerking met de pinnenrol zorgt voor een goede menging met de grond. Al het maïsland wordt begin maart een eerste keer klaargelegd met de Dutzi, na het openstrooien van de kippenmest. Zodoende heeft de grond tijd genoeg om op te warmen. Alle gezaaide percelen worden bovendien systematisch ‘gerold’. Het is zeer belangrijk om de opkomst te bevorderen en bovendien de slakken tegen te houden. Anderzijds is het ook aangenamer om te spuiten op een vlakke ondergrond.’

Eenvoudig machinepark

Het aantal machines is bewust beperkt gebleven. Ondanks de bewerkte oppervlakte beschikt Jacques maar over twee tractoren van respectievelijk 120 en 160 pk. De grondbewerkingsmachines beperken zich tot een eenvoudige ontstoppelaar, de Dutzi-frees- en zaaicombinatie en een rol. De spuitmachine is een zelfrijder van Delvano en verder zit er nog een maaidorser in het machinepark. Tot slot beschikt het bedrijf nog over kippers, een meststoffenstrooier en de nodige hooibouwmachines.

Fyto's optimaal gebruiken

Jacques heeft ook een klare kijk over het gebruik van fytoproducten: ‘Naar de toekomst toe zal het fytogebruik waarschijnlijk strenger gereguleerd en beperkt worden. Op ons bedrijf werken we al jaren met verlaagde dosissen en wordt er meestal alleen ‘s morgens vroeg gespoten in optimale werkomstandigheden waardoor de producten ook optimaal kunnen werken. Mijn spuitmachine is uitgerust met een gps-geleidingssysteem en sectieafsluitingen. Werken met verlaagde dosissen was het verlengde van ploegloos boeren. Het vergt wel regelmatige bijscholing, maar dat maakt ons beroep alleen maar boeiender. Anderzijds vertrouw ik al meer dan 20 jaar op de producten van TMCE om mijn grond op peil te houden.’

Een ware passie voor Wit-Blauw

Philippe, de zoon van Jacques, is echt gepassioneerd door het Wit-Blauwe ras. Momenteel telt het bedrijf zo'n 230 dieren, die bijna uitsluitend gevoederd worden met voeders afkomstig van de boerderij. Het rantsoen bestaat uit hooi, luzerne en granen en wordt aangevuld met aangekochte vlasschilfers en melasse. De geteelde maïs wordt verkocht aan collega-veehouders en dus niet gebruikt in het rantsoen. Philippe: ‘Naar de toekomst toe zou ik graag zelf eiwit produceren zodat we volledig onafhankelijk kunnen voederen. We bekijken o.m. de mogelijkheid om erwten, veldbonen en dergelijke te produceren. Ik neem regelmatig deel aan prijskampen, al mijn dieren zijn ingeschreven en ik hou een deel van mijn stieren bij om ze te verkopen voor verdere kweek.’

Uitdagingen voor de toekomst

Als we Jacques vragen wat de uitdagingen voor de nabije toekomst zijn, staat hij eerst stil bij het nieuw gezamenlijk landbouwbeleid (GLB): ‘We weten niet hoe de premies er morgen zullen uitzien en bijgevolg kunnen we ook moeilijk voorspellen wat er allemaal kan gebeuren. Het staat wel vast dat de premies meer gelinkt zullen worden aan bepaalde milieueisen zoals vergroening. In ons geval zal het waarschijnlijk een kans zijn om eiwitrijke teelten uit te proberen, die achteraf in het

rantsoen kunnen benut worden. Anderzijds zie ik bijvoorbeeld nieuwe afzetmarkten voor koolzaad in de oleochemiesector. Als akkerbouwer is het bovendien heel belangrijk om de grond niet te verarmen, want het blijft ons enig productiemiddel. Verder wil ik nog meegeven dat ik veel belang hecht aan vergaderingen en infodagen. Tegenwoordig moet een landbouwer immers niet alleen kunnen werken, maar ook durven nadenken en geen schrik hebben om zijn bedrijf in de goede richting te laten evolueren.’ ■



De Dutzi-frees blijft de basismachine om ploegloos te boeren.




Het rantsoen bestaat uit zelf geteeld hooi, luzerne en granen en wordt aangevuld met aangekochte vlasschilfers en melasse.



Het bedrijf telt ook zo'n 230 Wit-Blauw.

BLAUW WERKT RUSTGEVEND DE VELDSPUIT ALBATROS – GOED PRESTEREND EN COMFORTABEL



De eenhendelbediening voor de aanzuig- en drukzone is overzichtelijk geplaatst en biedt maximaal comfort.



De getrokken veldspuit Albatros combineert professionele gewasbescherming met maximale efficiëntie. Talrijke uitrustingsvarianten, werkbreedtes van 21 tot 39 meter en tankinhouden van 2200 tot 6200 liter staan voor veelzijdigheid en veilig gebruik:

- rustige spuitboom voor perfect uitbrengen
- compacte constructie voor uitstekende wendbaarheid
- gemakkelijk te reinigen door gladde binnenvlakken tank
- elektronische oplossingen voor elke behoefte



Meer over de
veldspuit Albatros vindt
u op
lemken.com

www.lemken.com

 **LEMKEN**
The Agrivision Company



Bij Patrick De Ville in Bever

Kaasmakerij biedt toegevoegde waarde en diversificatie.

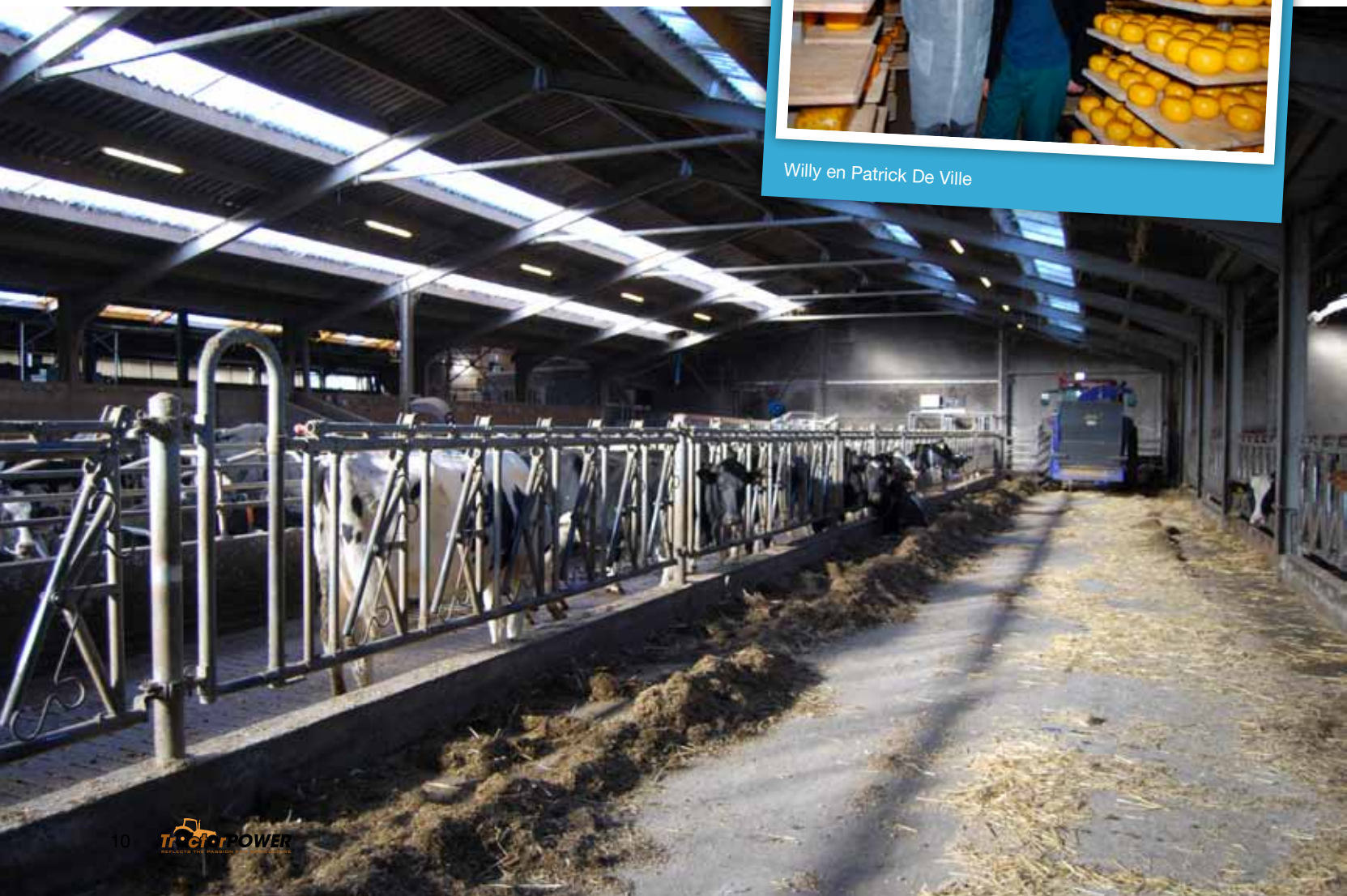
Patrick De Ville nam het gemengde bedrijf van zijn grootouders over begin de jaren '90. Vrij vlug werd het geheel omgevormd tot een zuiver melkveebedrijf dat uitgroeide en vandaag zo'n 140 melkkoeien telt. De eerste stappen in de kaasmakerij begonnen in 1994 en ondertussen is het een volwaardige tak van het bedrijf geworden dat gespecialiseerd is in het maken van kazen die de industrie moeilijk kan produceren.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

De ouders van Patrick zijn altijd buitenshuis gaan werken en nu ze met pensioen zijn, helpen ze hun zoon iedere dag in zijn bedrijf. Na de overname werd vrij vlug een nieuwe stal voor 60 melkkoeien gebouwd die later verlengd werd om plaats te bieden voor 20 bijkomende koeien. Enkele jaren daarna wordt er een tweede stal voor 80 koeien gebouwd en drie jaar later rees de laatste stal uit de grond. Het gaat hier om een zogenaamde 'comfortstal' waar oudere koeien, die het moeilijker hebben op ligboxen, gewoon op stro



Willy en Patrick De Ville



kunnen gaan liggen. De toegang tot deze stal is alleen mogelijk voor de koeien die de juiste 'badge' dragen. De kalverstal is hier ook ondergebracht net als de kalverdrinkautomaat. Momenteel telt het bedrijf 40 koeien en de bedoeling is om stapsgewijs naar 180 tot 200 koeien te groeien.

De teelten omvatten tijdelijk en blijvend grasland alsook maïs en voederbieten. Een deel van de maïs wordt aangekocht bij andere landbouwers uit het dorp en er kwam ook een burenregeling tot stand om drijfmest af te zetten binnen de gemeente.

Melkrobot vervangen door klassieke melkstal

Tot begin oktober werden de 120 koeien gemolken door twee melkrobots. De eerste robot werd in 2003 aangeschaft voor de 45 melkkoeien die het bedrijf toen telde. Vader Willy geeft aan dat het een droomsituatie was: 'Beetje bij beetje breidde onze veestapel uit en een tweede robot werd dan ook vrij vlug gekocht om de 85 koeien te melken. Maar ondertussen groeide de veestapel tot 120 melkkoeien en waren die twee robots overbelast, wat voor de nodige problemen en frustraties zorgde. In 2014 werden we dan genoodzaakt om een keuze te maken: ofwel gingen we naar vier melkrobots om de verdere groei van het bedrijf aan te kunnen. Dat betekende ook dat we drie robots moesten aanschaffen, omdat de oudste zo goed als versleten was. De andere optie was terug investeren in een klassieke melkstal en dan iemand aanwerven om te melken. Uiteindelijk hebben we gekozen voor een 2x12 zij-aan-zij melkstal die ons toelaat om zo'n 96 koeien per uur te melken. Daardoor kunnen de koeien weer op de weide, hoeven we niet

meer dag en nacht stand-by te zijn als de robot een storing zou vertonen en is de kostprijs van de aangenomen arbeider voor het melken gunstiger dan de financiering van de drie melkrobots. Ik denk dat we voor ons bedrijf een goede keuze gemaakt hebben.'

Kaasmakerij

Patrick zette de eerste stappen in de kaasmakerij in 1994. Zijn eindwerk ging al over kaas, het was ook de specialisatie van vader Willy tijdens zijn loopbaan bij ILVO en voor hen was het dus duidelijk de gedroomde diversificatie. Willy: 'We begonnen in de keuken met een tweedehandse kaasinstallatie van 300 liter. De productie was vrij snel uitverkocht en beetje bij beetje hebben we de installaties dan uitgebreid. Tegenwoordig verwerken we zo'n 600.000 liter melk op jaarbasis. We verwerken alleen dagverse melk. Het overschot leveren we aan een zuivelfabriek zodat we flexibel genoeg zijn, maar ook kunnen inspelen op de vraag. We hebben ons gespecialiseerd in kaas met kruiden, iets waar de industrie toch wat meer moeite mee heeft omdat een homogene menging van de kruiden veel handwerk vraagt. Ons assortiment bestaat uit acht verschillende soorten. Ik heb zelf 40 jaar ervaring in onderzoek en ontwikkeling van kaasproducten en het kwam natuurlijk van pas voor deze diversificatie. De kaasmakerij biedt werk aan twee mensen en verder doen we ook nog veel zelf en houden we alles in het oog. Ongeveer de helft van de productie wordt verkocht aan de groothandel. Daarnaast hebben we een netwerk van een 20-tal boeren die kaas kopen om hun eigen aanbod aan te vullen voor thuisverkoop. Jaarlijks ontvangen we



XproTM

Hogere opbrengsten met een fungicide op basis van Xpro technologie

- Fungicidenfamilie met innoverende Leafshield formulering
- Betere ziektebestrijding
- Langere werkingsduur
- Sterkere stresstolerantie
- Alle graangewassen



ook zo'n 150 groepen die de boerderij en de kaasmakerij komen bezoeken en daarna ook regelmatige klant worden! Verder verkopen we nog aan verschillende kleinere winkels en hebben we ook een eigen verkooppunt op de boerderij.'

Voederkwaliteit bijzonder belangrijk

Patrick: 'Het rantsoen bestaat uit maïs, voordroog, bietenpulp in de zomer of voederbieten in de winter, MKS, een eiwitcorrector en mineralen. De koeien krijgen ook een dosis extra krachtvoeder dat aangepast is aan de stand van hun lactatie. We beschikken over een zelfrijdende voermengwagen met verticale mengvijzel en weegsysteem. Het rantsoen is aangepast om kaas te maken. We leggen meer de nadruk op eiwit en minder op vet. Het was ook nodig om het rantsoen op jaarbasis te bekijken omdat we melk verder moeten standaardiseren om een homogeen eindproduct te verkrijgen. Omdat we de meeste werkzaamheden op het veld zelf uitvoeren, kan ik de kwaliteit van de ruwvoerders beter in de hand houden wat zeer belangrijk is om melk achteraf te verwerken in kaas. Krijgen we bv. veel regen als het gras gemaaid is, dan ontstaat er gevaar voor bijfermentatie. Dit zou aan de kaas achteraf een ranzige smaak geven.'

Wat na het melkquotum?

Als we Patrick vragen hoe hij het post quotumtijdperk ziet, merkt hij vooreerst op dat er een gevaar bestaat dat de melkprijs zou

dalen: 'Het kan een bedreiging zijn, maar anderzijds biedt de kaasmakerij flexibiliteit en zijn we ook minder afhankelijk van de melkprijzen, zeker voor de verkoop naar particulieren toe. De grootwarenhuizen durven soms de prijzen onder druk zetten, maar tot nu toe hebben we nog niet te veel hinder ondervonden. Op termijn gaan de melkveebedrijven genoodzaakt zijn om te blijven groeien. Tegenwoordig heb je 100 koeien nodig om leefbaar te blijven.'

Mechaniseren om voederkwaliteit te waarborgen

De meeste werkzaamheden op het bedrijf worden in eigen beheer uitgevoerd met uitzondering van het hakselen van gras en maïs wat aan een loonwerker overgelaten wordt. Patrick: 'In het voorjaar zijn we druk in de weer om drijfmest uit te voeren en te injecteren, daarna moet er geploegd en maïs gezaaid worden. Dat doen we allemaal zelf. Ik kan gelukkig op mijn broer rekenen, die geregeld een handje komt toesteken als het over tractorwerk gaat. Gras maaien, schudden en harken doen we ook zelf. De loonwerker komt enkel met zijn hakselaar. Ik werk samen met een andere landbouwer voor de gras- en maïsogst. Samen hebben we ook drie silagewagens gekocht. Het laat ons toe de bestaande tractoren beter en sneller af te schrijven. Zelf ben ik meestal verantwoordelijk voor de afwerking van de silo's. Ik kan dan het vullen van de kuil in de gaten houden en blijf bovendien in de buurt van de stallen en kan dus onmiddellijk ingrijpen als er een probleem zou zijn.' ■



↳ Onlangs werd een nieuwe 2x12 zij-aan-zij melkstal in gebruik genomen.



↳ Het rantsoen is aangepast om kaas te maken met de nadruk op eiwit en minder op vet.



↳ Alleen dagverse melk wordt verwerkt. Het assortiment bestaat uit acht verschillende soorten kaas.



↳ De meeste werkzaamheden op het bedrijf worden in eigen beheer uitgevoerd.



↳ De oudere koeien worden op stro gehuisvest.



Every crop
deserves
the best start

- Elektrische aansturing voor maximaal gebruiksgemak
- GPS precisie zaaien met IsoMatch GEOcontrol
- Vloeibare kunstmest per rij uitschakelbaar met GPS

Kverneland Group Benelux BV
Essenestraat 18a, B-1740 Ternat
Tel. 02 582 75 01

www.kverneland.nl

Zaai uw maïs
met **Kverneland**
Optima e-drive



 **Kverneland**



Bonen plukken begint rond 5 augustus en eens de machines thuis vertrokken zijn, komen deze niet meer naar huis. Die rijden continu dag en nacht met twee chauffeurs per machine.

Loonwerk heel het jaar rond bij Sproei- en Loonwerkbedrijf N.V. Deruyttere in Kortemark

Wie zegt dat loonwerk seizoenwerk is en trekkers en machines meer stilstaan dan rijden, die moet zijn mening herzien als hij bij Loonbedrijf Deruyttere in Kortemark op bezoek is geweest. Het bedrijf van Peter en Ann Deruyttere heeft zich gespecialiseerd in de 'fijne' groenteteelt en draait heel het jaar door... met een rustpunt voor de machines tussen 20 juli en 5 augustus. Voor de machines weliswaar, want die rustperiode wordt aangegrepen om ze klaar te zetten voor de volgende ronde. Toen we midden februari dit gesprek met Peter en Ann hadden, was men, als gevolg van de natte winter, nog maar net begonnen met het rooien van schorseneren.

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

Loonspuiten voor de suikerfabriek

Vader Georges Deruyttere begon in de jaren zestig met het spuiten van suikerbieten in opdracht van de suikerfabriek van Veurne. Later werden ook bieten geroid. In een volgende stap -richting groenteteelt- werden cichorei en schorseneren geroid en het spuitwerk uitgebreid naar alle gewassen. Op vraag van de 'spuitklanten' werd begonnen met aardappelen rooien. Groenteteelt vraagt grondontsmetting en daar heeft vader Georges ook zijn bijdrage in geleverd. Bij een groenteteeltloonwerker primeert de machine en moet een trekker handig, sterk en bij voorkeur niet te zwaar zijn. De eerste tractor die Georges aankocht, was een Fordson Dexta die door Delvano als basis voor een zelfrijdende spuit werd genomen. Nadien volgden Ford, International, Zetor, New Holland en Claas. In 1993 namen Peter en zijn vrouw Ann het bedrijf over en werd een nv opgericht.

Mee met de trend in de streek

Als de activiteiten van de klanten veranderen, kan de loonwerker niet achterblijven. In de loop der jaren is de streek van Roeselare -door de diverse diepvriesproducenten en de REO-veiling- van een graan- en bietenregio in een groenteteeltgebied veranderd: waar destijds granen en bieten de hoofdmoot uitmaakten, zijn het 50 jaar later voornamelijk wortelen, bonen, schorseneren en spinazie die op de velden staan. Ook Loonbedrijf Deruyttere-Boddez heeft dit tijdig ingezien en is mee op de trein gestapt. Met vier vaste medewerkers en enkele seizoenkrachten doet Peter Deruyttere, naast het loonwerk voor de industrie, ook nog 'gewoon' loonwerk zoals maïs zaaien, ploegen en spuiten. Dat is voor regionale klanten binnen een straal van pakweg 40 km. Als 'hobby' bewerkt hij nog wat akkerland waar hij in hoofdzaak groenten teelt. Voor het gespecialiseerde groenteloonwerk loopt de actieradius uit tot 120 km. Ondertussen

wordt 30 % van de omzet bij de reguliere landbouwklanten gehaald en 70 % bij de klanten die gelinkt zijn aan de gespecialiseerde groenteteelt.

De gespecialiseerde groenteteelt anno 2014

In 1993 nam Peter Deruyttere de zaak van zijn vader over en toen werden er bij boeren wortelen gerooid voor twee industriële klanten. Een ander gedeelte van de omzet werd verdiend met het plukken van bonen.

We praatte met Peter over 'zijn sector', die toch heel gespecialiseerd is.

TractorPower: Waarom zijn jullie sinds kort op een zelfrijdende wortelrooier overgegaan?

Peter Deruyttere: 'Puur om meer capaciteit te hebben. Als we op de lichte zandgrond zitten en de rooiomstandigheden nat en zwaar zijn, dan kun je met zelfrijders niet weg; die machines zijn gewoon te zwaar. Daarvoor rijden we met twee getrokken machines en trekkers met een goede pk-gewichtsverdeling. De rooiers hebben een mechanische aandrijving en een gestuurde as op 710-banden. Met die combinatie rijden we overal door. Maar onder normale droge omstandigheden geven we de voorkeur aan de zelfrijder die twee rijen in een keer meeneemt. Een zelfrijder kuist de wortelen beter, maar omdat we hier in lichte grond rijden, is dat voordeel minder van tel voor ons. Als het seizoen natter begint te worden, dan monteren we de rupsen op onze zelfrijder en zo kunnen we ook tegen 17 km/uur over de weg. Een nadeel is dat als we met de zelfrijder over de weg rijden we dubbel zoveel capaciteit 'verliezen' dan wanneer we met een getrokken machine hetzelfde traject afleggen. En met een zelfrijder is het ook moeilijker manoeuvreren op smallere wegen en in drukke verkeerskernen. Op het veld is de machine dan weer wendbaarder dan een getrokken versie en bij iedere werkgang heb je twee rijen 'plaats gemaakt'. Wat ook tijdswinst oplevert is dat we nu een perceel gewoon kunnen 'vrijrijden', zonder dat we ons zorgen moeten maken over de de kanten. Alles heeft zijn voor- en nadelen.'

TP: Hoe verloopt het rooien van de wortelen? Wie regelt wat?

Peter Deruyttere: 'De mensen van de fabriek volgen heel het teeltproces op. In het voorjaar gaan wij in hun opdracht zaaien en spuiten en als de wortelen klaar zijn om te worden geoogst, stellen zij een rooi-schema op. Zodra de wortel een diameter heeft van ongeveer 40 mm en de spitse punt afgerond begint te raken, is hij klaar om gerooid te worden. Met het rooien van deze wortelen moet omzichtig worden omgesprongen: ze mogen bv. niet breken. Het rooien met de getrokken rooier gebeurt met één rij per werkgang en bij het rooien wordt tijdens het rooien van de ene werkgang het loof van de volgende rij afgeslagen. In een volgende werkgang wordt het bovenste topje met een draaiend snijmes 'gescalpeerd'. Hier komt het eropaan om voldoende af te snijden, maar ook weeral niet te veel. Daarvoor is het belangrijk dat de trekker vrij stabiel in het veld staat. De minste schommelingen hebben hun invloed op de kwaliteit van de gerooiden wortelen. Eens de wortelen gerooid zijn, worden ze in de fabriek gewassen, geselecteerd volgens kaliber en ingevroren. Schijfwortelen hoeven niet binnen enkele dagen te worden gerooid, wat enige flexibiliteit bij het rooien geeft. In droge periodes rijden we op de zwaardere gronden, als het natter is rooien we op de zandgrond. Daardoor kunnen we nagenoeg iedere dag rijden. Van de fabriek krijgen wij iedere dag de planning voor de volgende dag en



In 1993 namen Peter en zijn vrouw Ann het bedrijf over en werd een nv opgericht.



In de namiddag ben ik meestal gaan spuiten en tussendoor onderhoud ik de machines.



Het zaaien van wortelgewassen is een werk dat geduld en concentratie vraagt.



De nieuwe zelfrijder neemt twee rijen wortelen per werkgang.



zo kunnen wij onze mensen en machines ook optimaal inzetten. In dit ritme draaien we van midden september tot Kerstmis. Uiteindelijk maken wij de factuur voor het loonwerk aan de landbouwer.'

TP: Bonen plukken lijkt ons iets totaal anders te zijn...

Peter: 'Ja, in tegenstelling tot het rooien van wortelen waar we ieder jaar een 270 ha te doen hebben, is ons territorium voor bonen plukken iets groter. Voor deze klanten trekken we gedurende een goede 2 maanden doorheen Oost- en West-Vlaanderen en Henegouwen en dan hebben we aan het eind van het seizoen iets meer dan 900 ha van het veld gehaald. Dat seizoen begint rond 5 augustus en eens de machines thuis vertrokken zijn, komen deze niet meer naar huis. Die rijden continu dag en nacht met twee chauffeurs per machine.'

TP: De techniek van de bonenplukkers, evolueert die zoals bij de andere landbouwmachines?

Peter: 'Toch wel, hoor. Vroeger hadden de bonenplukkers een bunker van 1500 kg, ondertussen zitten we aan 4500 kg. Bij de 'voorbereidingsbodem' van de moderne machines ligt het product dunner op een grotere oppervlakte en kunnen verontreinigingen beter worden afgezogen. De techniek is ondertussen zo ver dat bv. de dubbele bonen op voorhand worden ontrost en een groot gedeelte van de vuiligheid op die manier niet in de machine komt en dus het rendement van de machine naar boven gaat. Daarnaast is er ook de evolutie in de bonensoorten. Ieder jaar komen er toch 10 à 15 nieuwe rassen bij. Die nieuwe rassen zijn niet altijd beter dan de bestaande, maar in grote lijnen wordt er wel naar gewerkt om variëteiten te ontwikkelen die makkelijker kunnen worden geplukt en minder dubbele bonen geven. Men evolueert ook naar kleinere planten en als de boeren meewillen en niet te veel stikstof geven, dan kunnen we zo voor minder vervuiling (lees tarra) in het eindproduct zorgen.'

TP: Als jullie heel het jaar door rijden, wie zorgt dan voor het onderhoud van de machines?

Peter: 'In de voormiddag regel ik het werk en werk ik met Ann de administratie af. In de namiddag ben ik meestal gaan spuiten en tussendoor onderhoud ik de machines. Op momenten dat we niet kunnen rijden –te nat of gevoren, of einde juli- is er ruimte en tijd om preventief onderhoud te doen.'

TP: Hoe ziet jullie 'kalender' er uit?

Peter: 'Onder normale omstandigheden beginnen we eind februari met het zaaien van spinazie en kleine wortelen. De tweede week van april zaaien we schorseneren en schijfwortelen en einde mei gaan de bonen erin. Iets na het eerste zaaien begint ook het spuitwerk. Einde juli zijn de laatste bonen gezaaid en gaan de zaaimachines de schuur in. Vanaf 5 augustus gaan de bonenplukkers de weg op. Door de vele regenval in januari zijn we pas in de 2e week van februari kunnen beginnen met het rooien van schorseneren. We hopen rond te zijn tegen half april omdat we dan de tractoren nodig hebben voor het zaaiwerk.'

TP: Merk je een evolutie in het loonwerk tegenover pakweg 10 jaar geleden?

Peter: 'De mensen hebben minder geduld, niet alleen de landbouwers, maar ook in de groentefabrieken. We hebben wel een planning, maar toch krijgen we op het einde vaak -zelfs in

Geen hectaren per uur maar uren per hectare

Loonwerkers die gewend zijn te denken in termen van zoveel hectaren per uur, zullen zich in de haren krabben bij de volgende cijfers:

Schijfwortelen zaaien vraagt ongeveer anderhalf uur per hectare, ze rooien met een éénrijer gebeurt tegen 7 uur per hectare onder normale omstandigheden. Onder natte condities kan dit tot 10 uur oplopen. Met de zelfrijder met twee rijen kan 1 ha wortelen in 3,5 uur tijd worden geroid.

Bonen zaaien gaat al iets sneller: 1 ha per uur. Om één hectare te rooien heeft men 2,5 uur nodig.

Schorseneren rooien gebeurt van begin januari tot april; het zaaien is vergelijkbaar met dat van wortelen, het rooien duurt onder normale omstandigheden 6 uur per hectare, maar gezien de periode van het jaar (januari tot april) kan dit sterk oplopen.

een weekend- de vraag om net iets meer te kunnen doen. Er wordt van ons meer flexibiliteit verwacht. Vroeger konden ze in de groentefabriek, die haar groenten vanuit verschillende locaties -zelfs over de landsgrenzen- betreft de productie al eens een uurtje stilleggen omdat er geen aanvoer kwam; nu zullen ze in zo'n geval de dichtstbijzijnde loonwerker vragen om toch nog een tandje bij te steken of om toch 's nachts nog te vertrekken. En die boodschap moeten wij dan ook naar ons personeel overbrengen, wat niet altijd in goede aarde valt.'

TP: Is de kostprijs van de machines ook in de gespecialiseerde groenteteelt zo sterk gestegen?

Peter: 'Ik sta er versteld van hoe snel de prijzen van de tractoren en machines de hoogte zijn ingegaan. Op twee jaar tijd zie ik hier gigantische prijsverschillen, die grotendeels te verklaren zijn door een nieuwe 'schonere' motor, maar die ik bij de landbouwers of aan de groentefabrieken niet kan doorrekenen.' ■



ONLINE VEILING

www.moyersoen.be

TUIN- EN LANDBOUWMACHINES

Diverse nieuwe en gebruikte land- en tuinbouwmachines

SLUITING: woensdag 25 MAART vanaf 14 uur

wo. compacte tractor **KUBOTA** B 1620 DT, 4WD, 16pk --- tractor **KUBOTA** B 1-10 DT, 4WD, 14pk --- compacte tractor **JOHN DEERE** X595, 23pk vv ventraal maaidek --- mestzuigmachine **MINI-TIPPA** vv 11pk benzinemotor **HONDA** GXV340 --- maaimachine **KUBOTA** F3680 3cyl, diesel, Hydrostaat 4WD vv. maaidek 150cm, achterlozing --- houtklier **BEAR** 13T cardan aangedreven, 106cm kliefspatie --- krukas spitmachine **CHZ** DM110 3 punts gedragen, 90cm breed --- houtklier **BEAR** 9 ton vv 5,5pk benzinemotor, 55cm kliefspatie --- zaagmachine **BEAR** BR 600 EM, 3pk, 60cm --- armmaaier **FRONTONI** Butterfly 80cm breed vv eigen hydrauliek --- grondschaven, golfkarren,...

EN NOG VEEL MEER!



SLUITING: woensdag 25 MAART vanaf 14 uur

bezigting: woensdag 18 maart van 13u30 tot 15u30

**Uitgebreide info en foto's op www.moyersoen.be
BIEDEN ENKEL VIA DE WEBSITE**



Moyersoen
FIRST IN AUCTIONS



De perfecte voorbereiding
voor een rijke oogst



Bekijk het volledige gamma of vind uw dichtstbijzijnde dealer op www.avr.be
T +32 (0)51 24 55 66 | info@avr.be



New SCORPION VARIPOWER Het volledige gamma traploos van 0 - 40 km/u. Geschikt en gehomologeerd voor het trekken van wagens.
12 modellen | 122 tot 156 pk | 100 tot 187 ltr./min | 6 tot 9 m | 3 tot 5,5 T **Bezoek de Webspecial:** <http://app.claas.com/2013/scorpion/nl/>



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

CLAAS



Keymolen Agri in Rebecq: 'Service is ons visitekaartje.'

Op een zonnige zaterdagvoormiddag zijn we te gast bij Joseph Keymolen om iets meer te weten over zijn visie over het mechanisatiebedrijf van de toekomst en over de opvolging. Samen met zijn echtgenote Lucienne en de kinderen Sophie en Etienne runnen ze een bloeiende zaak in Rebecq, op een boogscheut van de taalgrens ten zuiden van Halle. Als uitgeweken Vlaming is de taal voor Joseph geen probleem, maar eerder een troef. Tussen twee telefoontjes, klanten die wisselstukken komen halen en een dringende depannage in, legt Joseph uit hoe hij de toekomst ziet, samen met zijn kinderen.

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

Het bedrijf Keymolen zag het licht in 1964, nadat vader Victor, destijds landbouwer op de huidige locatie in Rebecq, zwaar ziek was geweest en van de dokter niet meer met de tractor mocht rijden. Victor was altijd geboeid geweest door machines en hij besluit dan om Same tractoren te gaan verkopen en daarnaast een uitgebreid tuin- en parkassortiment. Tot het einde van de jaren zeventig is het bedrijf vooral bezig met tuinbouwmachines en verkoopt men er onder andere gigantische aantallen grasmaaiers. In 1980 wordt het bedrijf opgesplitst: Joseph neemt de landbouwactiviteiten over terwijl zijn broer Henri met machines voor de groensector verdergaat. In oktober 1980 begint Charrues Mélotte, de toenmalige Same importeur, Renault te verdelen. Omdat Joseph goede ervaringen had met dit bedrijf en bovendien veel respect heeft voor Michel Descampe, de eigenaar en zaakvoerder, wordt besloten om met Renault verder te gaan. Ondertussen wordt het gamma aangevuld met de Welger persen, de Joskin machines en de importmerken uit Soumagne. In 1991 wordt de zaak een naamloze vennootschap. In 1996 komt de verdeling van JCB erbij en door de overname van Renault door Claas in 2003 krijgt het bedrijf de gelegenheid om de Claas producten te verdelen. Tegenwoordig is JCB veruit het belangrijkste merk met 40% van de omzet, gevolgd door Claas en Lemken.

Evolutie bij de dealers

Joseph merkt ook op dat de verdeling van landbouwmachines sterk evolueert naar twee soorten dealers: grote structuren die dan aangevuld worden met kleinere, lokale onderagenten: 'Er bestaan een aantal onzekerheden voor de landbouwsector. Kijk maar naar het nieuwe landbouwbeleid, de regeling voor de suikerbieten of de afschaffing van het melkquotum. Als dealers zijn we dan genoodzaakt om verder te gaan zien, een grotere verkoopsector te bewerken, maar ook ons gamma machines uit te breiden zodat we een bepaalde omzet blijven halen. De importeurs zien dat niet altijd zo graag; ze hebben immers liever kleine, afhankelijke dealers, die ze gemakkelijker kunnen 'sturen' in de gewenste richting. Wijzelf zitten in een fase waar we niet klein zijn, maar tegelijkertijd ook niet bij de grootsten horen.'

Joseph: 'Wij zijn de tweedehandse stock van de importeur of constructeur. Kleine dealers kunnen die overnames niet aan en zo verschuift een stuk van het (financierings)probleem van de importeur naar de verdeler. Gelukkig hebben wij doorheen de jaren voldoende buitenlandse kopers-handelaars waarmee we al jaren samenwerken en krijgen we de tweedehandse tamelijk vlot weg. Alleen moeten we er als verkoper hier in België op letten om de tweedehandse niet te overwaarderen. Want voor we het weten, staat onze parking vol. Ik bekijk het zo: iedere keer dat we een



Onlangs werd er nog geïnvesteerd in de uitbreiding van de werkplaats.



Bij Keymolen hebben ze ervoor gezorgd om enkel met enkele sterke merken in zee te gaan.



Joseph: 'Ik vind het belangrijk dat we de opvolging in een vroeg stadium hebben geregeld. Het geeft financiële zekerheid en motivatie naar de kinderen en de klanten toe en geeft ook vertrouwen bij onze leveranciers. De inbreng van de kinderen is heel belangrijk al durven we wel eens van mening verschillen.'

nieuwe machine verkopen, kopen we er ook een tweedehandse bij om op onze parking te zetten.'

Occasie markt overgewaardeerd

Anderzijds zijn overnames een groot probleem bij het verkopen van een nieuwe machine. Joseph: 'Overnames worden vaak overgewaardeerd, om nog maar te zwijgen van het verschil tussen de forfaitaire en de volledige fiscaliteit. Het forfaitaire systeem houdt de waarde van de tweedehandse machines 'kunstmatig' hoog. De dealer die morgen wil blijven bestaan, zal overnames aan de juiste prijs moeten doen. Anderzijds zijn sommige machines gewoon niks waard op de tweedehandse markt. Neem een getrokken spuit met behoorlijke capaciteit en een brede spuitboom die tien seizoenen gedraaid heeft. De klant wil nog geld krijgen voor de overname, maar aan wie gaan we die doorverkopen? Een professionele boer koopt liever een nieuwe of recente machine en een hobbyboer kan met zo'n spuit ook weinig aanvragen.'

'De veralgemening van internet biedt zowel troeven als bedreigingen. De bedreiging is dat potentiële klanten verder gaan zoeken en er soms aanbiedingen zijn die interessanter zijn, maar al bij al valt het nog mee. Anderzijds heeft het ons toegelaten om occasiemateriaal ver buiten onze landsgrenzen te verkopen. Ik merk wel dat bepaalde websites voor occasielandbouwmateriaal de prijzen sterk overwaarden. Probleem is dat deze websites dan als referentie gebruikt worden door de klanten. Ons occasiemateriaal zetten we op onze eigen website met de prijs erbij. Mensen die de machine te duur vinden, bellen niet en het spaart ons heel wat tijd. Ik vind dit een gezonde manier van werken.'

Etienne komt tussendoor het gesprek volgen en we merken bij hem toch een andere visie op bepaalde dingen: 'Ik vind het belangrijk dat je op diensten en machines een waarde zet. Alleen dan hebben klanten er respect voor. Dat kan gaan van de verhuur van een verreiker bv. om te depaneren; al is het maar dat je er een

bepaald bedrag voor vraagt. Dat geeft naar de klant toe aan dat hij iets van waarde meekrijgt. Heel vaak zal hij veel respectvoller met de machine omspringen. Hetzelfde als je een prijs voor een nieuwe machine maakt. Je moet de kosten van je zaak inclusief service mee verrekenen. Als je vindt dat de klant dat niet wil betalen dan kun je de 'zaak' beter laten.' Joseph geeft toe: 'Ja, onze generatie is van vroeger gewend om 'de zaak' per se te willen doen en dan werd er al eens te veel betaald voor een tweedehandse machine of te weinig marge op een nieuwe trekker genomen. Wij zaten toen met een veel lagere kostenstructuur en velen van onze generatie redeneren nog altijd zo.'

'Op deze tweedehandse moeten wij dan ook service en garantie geven,' gaat Etienne verder, 'en het is aan ons om aan de klant uit te leggen dat we die machine eerst moeten reinigen, ze stockeren, er geld in steken, een gebouw nodig hebben om ze droog te zetten, enz... Mensen staan daar niet bij stil.'

Service en geschikt personeel vinden

Joseph geeft eerlijk toe dat hij bij zijn klanten nooit heeft moeten gaan prospecteren: 'Nu je het daarover hebt, de mensen hebben ons altijd zelf gecontacteerd als ze een nieuwe trekker of machine wilden kopen. Dat heeft duidelijk te maken met onze service. Wij hebben bovendien ook altijd een machine of trekker in voorraad om de klant verder te helpen. 24 uur op 24. Het is ook voor deze service dat mensen ons weten te vinden. We hebben recent met Dewulf ook nog afgesproken dat wij voor hen de verdeling en service van Miedema machines in onze regio gaan doen. Wij hebben inderdaad heel wat klanten uit de aardappelteelt die onze service weten te appreciëren. En we weten ook dat ze bij Dewulf graag iemand hebben die de overnames kan en wil doen.'

Op de vraag of het makkelijk was om personeel te vinden, antwoordt Joseph een beetje gelaten: 'Eigenlijk zit het aan de bron niet goed. Onze sector moet zichzelf promoten, maar dan moeten we de taal van de mensen spreken die we willen aantrekken.'



Het onderwijs is wat het is, maar ik merk steeds opnieuw hoe weinig de jongeren van onze sector kennen en hoe weinig realistische eisen ze soms hebben. Op dat vlak verwacht ik een en ander van Fedagrim. Sleutelen aan machines is best een leuke job.'

TractorPower: 'Wat verwacht je van Fedagrim, nu de dealers mee aangesloten zijn bij de federatie?'

Joseph: 'Ik ben bv. heel blij met de uurtariefberekening en doorlichting van de mechanisatiebedrijven die ze aanbieden samen met Federauto. Daar kan de sector alleen maar beter van worden. Als iedereen zijn tarief kent en doorrekent aan de klant, dan gaan we er met z'n allen op vooruit, zelfs de klant, want hij zal deskundiger geholpen zijn. Ik hoop dat alle dealers het nut van zo'n doorlichting inzien en op die manier hun zaak (her)oriënteren. Er is plaats voor iedereen, maar iedereen moet zijn plaats kennen. Daarvoor is het belangrijk om je cijfers te kennen. Velen willen alles doen, maar daar wordt niemand beter van. Specialiseren in wat je goed kunt, is de boodschap voor de toekomst. Wij zitten allemaal (landbouwers, loonwerkers, dealers en importeurs) in dezelfde boot trouwens, laten we dat niet vergeten.'

Etienne: 'Wij krijgen soms de opmerking –jullie zijn wel heel snel met jullie facturen. Ik vind dat het dan aan ons is om uit te leggen waarom we zo werken, de berekening erachter uitleggen. Ik merk dat als we dingen aan mensen uitleggen, ze meestal wel begrijpen waarom en er verder geen punt meer van maken. En daar liep het in het verleden vaak fout tussen dealers en klanten.'

TractorPower: 'Jij hebt destijds geregeld je ongenoegen geuit over de nummerplatenkwestie. Is dat ondertussen weggeëbd?'

Joseph: 'Het is nu zo dat alles onduidelijker is geworden dan voorheen. Ik kom hier wekelijks situaties tegen van klanten die de ene keer met een G-rijbewijs bepaalde dingen mogen besturen en de andere keer voor hetzelfde aan de kant gezet worden omdat ze geen C-rijbewijs hebben. En dan zwijg ik nog van de inschrijving van de voertuigen, daar heeft echt niemand een klare kijk op. De landbouworganisaties hebben ons in de steek gelaten op dat vlak; het accent lag te veel op een goedkeuring om met rode diesel te mogen blijven rijden. Administratief is het nu één onoverzichtelijke verwarring geworden.'

Focus op sterke merken en communicatie naar klanten

Bij Keymolen hebben ze ervoor gezorgd om enkel met sterke merken in zee te gaan. Voor JCB bv. hebben zij een degelijke ruime sector en JCB respecteert hen ook als hoofdpunt voor deze regio. Dat maakt dat ze er ook altijd ten volle voor gaan; op alle vlakken: scholing volgen, geschikte serviceapparatuur, alle belangrijke wisselstukken op voorraad, enz...

Joseph: 'Wij sturen ook enkele keren per jaar een folder naar de klanten met daarin ons tweedehandse materieel, stockmachines die we promoten en acties zoals bv. winterbestellingen tegen een goede korting. Op die manier doet de klant een goede zaak, maar wij ook: wij kunnen een grotere bestelling bij de fabrikant plaatsen en ondertussen draait de werkplaats ook.'

Opvolging van het familiebedrijf verzekeren

Tijdens ons gesprek zaten Joseph en dochter Sophie rond de tafel en kwamen zoon Etienne, die o.m. de werkplaats leidt en moeder Lucienne, die zich met de administratie bezighoudt, het gesprek

aanvullen waar ze het nodig achten. Een echt familiaal onderonsje waarbij we al snel ondervonden dat iedereen zijn eigen temperament en inzichten heeft. Sophie onderstreept dat de familieband een enorme sterkte betekent, maar dat je altijd een consensus moet leren vinden. Van 'vreemden' kun je in een moeilijke discussie nog afscheid nemen, met je familie moet je de volgende dag opnieuw verdergaan. Zoon Etienne en dochter Sophie zijn sinds enkele jaren medevenoot van het bedrijf. De andere twee vennoten zijn Joseph en zijn echtgenote. Joseph: 'Ik vind het belangrijk dat we dit in een vroeg stadium hebben geregeld. Het geeft financiële zekerheid en motivatie naar de kinderen en de klanten toe en geeft ook vertrouwen bij onze leveranciers. De inbreng van de kinderen is heel belangrijk al durven we wel eens van mening verschillen.'

TractorPower: 'Hoe zien jullie de toekomst voor het bedrijf?'

Sophie: 'De machines liggen qua kwaliteit en uitrusting zo dicht bij elkaar dat we daar weinig verschil met anderen kunnen maken. Dat zet nog meer in de verf dat we ons nog meer op service moeten richten. Vervolgens moeten we zorgen dat we ieder jaar groeien, niet om de groei zelf, maar om de toekomst van het bedrijf te vrijwaren.'

Etienne: 'De landbouwbedrijven worden groter en wij moeten ook die trend volgen. Wij werken hier nu in totaal met 20 mensen. Het is duidelijk dat onze keuze voor enkele, maar sterke merken de juiste is. Specialisatie zal zich nog meer opdringen.'

Joseph: 'Wij handelen nu met een aantal B-dealers en dat gaat redelijk vlot. Zoals we al eerder zeiden is het belangrijk dat mechanisatiebedrijven voor zichzelf uitmaken waar ze sterk in zijn en daar dan keuzes in maken. Wij reiken de hand uit naar dealers die met ons willen samenwerken om onze merken nog verder op de kaart te zetten. Wat ik nog merk dat, zeker in deze tijden van internet, het persoonlijk contact nog belangrijker wordt. 70 % van de problemen worden opgelost doordat we de klant aan de telefoon te woord kunnen staan. En dan spreek ik niet enkel van technische problemen hé. ■



Alleen met service kunnen we het verschil uitmaken.



Neem een getrokken spuit met behoorlijke capaciteit en een brede spuitboom die tien seizoenen gedraaid heeft. De klant wil nog geld krijgen voor de overname maar aan wie gaan we die doorverkopen?

De R4040i zelfrijdende veldspuit.
Ontworpen voor maximale prestaties en langdurig gebruik.

NIEUW



De R4040i biedt een maximale productiviteit, met snel vullen, snel transport, hoge spuitsnelheid en snel reinigen.

De nieuwe R4040i zelfrijdende spuit is optimaal ontworpen om al uw taken snel uit te voeren :

- Tankvolume : 4000 L
- Boombreedte : 24 m - 36 m, twee-delige boom
- XtraFlex individuele wielophanging voor maximale stabiliteit zelfs op oneven terrein, zeer stabiele boom, meer precisie en spuitsnelheid
- Nominaal vermogen van 235 pk met 20 pk extra vermogen zorgt voor sneller spuiten in moeilijke omstandigheden
- Sneller vullen van producten in vloeibare en poedervorm met de grote PowrFill vulspoelbak

BelmaTrade
➤➤➤➤➤➤➤➤➤➤

JohnDeere.be



JOHN DEERE

Dutch Power Company

Dutch Power Company, afgekort DPC, is gevestigd in het Nederlandse Giessen en sinds 2010 de holdingmaatschappij achter Louis Nagel, Votex en Herder. In 2013 werd Conver en Probotiq mee ingelijfd. Wij hadden een gesprek met Peter Mouthaan, die samen met zijn vader eigenaar is van het bedrijf met 43 miljoen € omzet en met 230 medewerkers actief is in 60 landen.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en Louis Nagel

Peter Mouthaan start zijn verhaal met te zeggen dat hij en zijn vader wel degelijk enige affiniteit met landbouw hebben en dat het hun bedoeling is om met DPC te willen groeien door middel van overnames die passen in de strategie van het bedrijf, door het merkenportfolio uit te breiden en door autonoom te groeien. Hij verduidelijkt: 'Op vlak van overnames zijn we op zoek naar Nederlandse familiebedrijven met een sterke reputatie in de groensector. Bij de uitbreiding van ons portfolio denken we aan merken die zwak vertegenwoordigd zijn in de Benelux en een deel van Duitsland. Autonome groei moeten we kunnen realiseren door te vernieuwen en ons marktgebied te vergroten. Wij zijn nu in gesprek met een partner in Zuid-Duitsland die verder vorm kan geven aan onze groei in Duitsland, Zwitserland en Frankrijk.'

TractorPower: 'Vrij ambitieus die autonome groei. Of zien jullie dingen die anderen of 'de groten' niet zien?'

Peter Mouthaan: 'Wij presenteerden midden vorig jaar de Greenbot, een robottrekker die echt klaar is om het veld in te gaan. We zijn blijkbaar sneller dan eender welke grote trekkerfabrikant met iets op de markt, daar waar we pas een jaar tevoren met de ontwikkeling begonnen zijn. Dat hebben we te danken aan het feit dat we door de acquisitie van Probotiq binnen DPC veel kennis en ervaring hebben binnengehaald om voertuigen te laten rijden zonder bestuurder aan boord. Ondertussen hebben we een 25-tal trekkers lopen die op een afgesloten stuk terrein geheel automatisch werk uitvoeren dat keer op keer op dezelfde manier gebeurt. Dat is o.m. het geval met het spuitwerk in een boomgaard, waar de trekker telkens hetzelfde spoor volgt of het maaien van greens op een golfbaan. Een logische doorontwikkeling is dan om de trekker aan te passen als je weet dat je geen chauffeur meer nodig hebt.'

TP: 'Waarom willen jullie de voertuigen zelf ontwikkelen? Is het niet interessanter om ergens van een bestaande trekker te beginnen?'

Peter Mouthaan: 'Wij bouwen al langer zelfrijdende voertuigen,



Peter Mouthaan, eigenaar van DPC en Clement Verschoor, vader van de Greenbot.

dus dat is voor ons niets nieuw. Bij Votex hebben we nu trouwens een zelfrijdende grasmaaier ontwikkeld en gebouwd. En stel dat we voor een bepaald merk zouden moeten kiezen... welk ga je dan nemen? Bovendien vertrek je altijd met beperkingen als je met een bestaande trekker start. En wij willen het nu net breed opentrekken zodat we alle kanten uit kunnen.'

TP: 'Werken de verschillende bedrijven binnen DPC samen? Op zich hebben ze toch ieder hun eigen artikel?'

Peter: 'Zonder innovatie hebben bedrijven geen toekomst en daarom laten we de onderlinge concurrentie spelen. Wij hebben bij Votex, Herder en Conver/Probotiq mensen aan het werk gezet met een Perkinsmotor en de vraag om daar een nieuwe machine omheen te bouwen. Het resultaat was de Greenbot. In de loop van dit jaar zal de machine verkrijgbaar zijn. We hebben tijdens testen bij het prototype enkele dingen vastgesteld die anders moeten; die zijn aangepakt en nu kunnen we in serie gaan produceren. Wat ook bemoedigend was, was de reactie van de mensen bij de voorstelling. Zij gingen vanzelf nagaan wat ze met dit 'ding' konden gaan doen en dat bracht ons dan weeral op verdere ideeën.'

TP: 'En kan de wetgeving volgen? Een onbemand voertuig op of langsheen de openbare weg?'

Peter: 'Op een afgesloten privéterrein kan er tamelijk veel., maar van zodra je op of aan de kant van de openbare weg rijdt, wordt het moeilijker. We merken bij heel wat aannemingsbedrijven interesse voor de Greenbot voor het maaien van wegbermen omwille van het lagere zwaartepunt van de machine en het feit dat de chauffeur geen risico's meer loopt. Alleen mag je daar nu nog niet rijden. Op een golfterrein kan het bv. wel; op akkers en weilanden vormt het ook geen probleem; schoffelen en maaien zou dus best kunnen.'

Wat Peter Mouthaan ook nog wil toevoegen is dat een degelijk project de medewerkers ook prikkelt: 'Het valt op dat de ontwikkelingsteams meer met plezier werken en elkaar stimuleren om nog creatiever te worden.'

De geschiedenis van DPC

Louis Nagel als zelfstandig bedrijf importeert tractoren van Mc Cormick en Landini, Sigma 4-frontladers, Autofarm en Agleader navigatiesystemen, Breviglieri en Faresin voor de Benelux. **Herder** produceert machines voor het groenbeheer buiten de woonkernen en **Votex** richt zich op machines voor openbaar groen binnen de woonkernen. **Conver** maakt maatwerk voor het maaionderhoud van taluds en grachten vanaf het water en **Probotiq** ontwikkelt intelligente controlesystemen voor precisielandbouw. Dat bedrijf is in 2008 ontstaan als een spin off van studenten van Wageningen die tijdens hun studie gps en precisielandbouw combineerden tot dit.

De Greenbot: de onbemande tractor van Conver

Dit is de eerste zelfrijdende werktuigendrager of trekker die speciaal is ontwikkeld voor alle professionals in de akkerbouw- en fruitteeltsector die te maken hebben met bewerkingen die regelmatig herhaald moeten worden.

Dat kan variëren van werkzaamheden in de fruitteelt, de tuinbouw, de akkerbouw en voor de openbare besturen. De Greenbot kan ook ingezet worden op golfterreinen en aan de waterkant. Met deze machine kunnen de meest uiteenlopende werkzaamheden volledig onbemand uitgevoerd worden. Dat spaart personeel uit dat ook niet zit te wachten op eentonig steeds terugkerend werk.

Inmiddels lopen er al 25 voertuigen, o.m. op golfterreinen die op een afgesloten werf geheel automatisch werk kunnen uitvoeren dat elke keer op dezelfde manier gebeurt bv. het spuiten van een boomgaard, waar telkens opnieuw hetzelfde spoor wordt gevolgd of het maaien van de greens op een golfterrein.

De machine in grote lijnen

Op vlak van elektronica is de machine voorzien van een degelijk en betrouwbaar gps- systeem op basis van de gepatenteerde Teach & Playback technologie van Probotiq. In grote lijnen komt dat hierop neer dat de machine een parcours kan afrijden terwijl de technologie alle handelingen opneemt. Deze kunnen achteraf terug worden afgespeeld en de machine herhaalt precies wat er werd opgenomen. Om een bewerking op te nemen rijdt de gebruiker het terrein af zoals hij gewend is en de machine onthoudt alle handelingen zoals rijden, sturen, gasgeven en zelfs het heffen en zakken van de maaier of het inschakelen van de spuit of een ander werktuig. Daarna kan deze opgenomen route zo vaak men wil, worden afgespeeld. De machine herhaalt hierbij alle handelingen, nauwkeurig en onbemand. Het geavanceerde systeem van de Greenbot heeft voldoende



geheugen voor honderden bewerkingen. Het geheel wordt bediend via een afstandsbediening: Nederlandstalig, voorzien van touchscreen en 3D-weergave van de route. De bediening is zelfs eenvoudiger dan het bedienen van een tv-toestel; binnen vijf minuten kan iedereen ermee aan de slag. Bovendien kan tijdens het opnemen van routes gebruik worden gemaakt van de gps om kaarsrechte sporen te rijden, maar ook bochten en patronen.

De Greenbot kan worden gebruikt om de meest uiteenlopende werkzaamheden uit te voeren. Door de compacte maten en de ingenieuze aandrijving is de Greenbot ook inzetbaar op moeilijk bereikbare plaatsen. Vierwielaandrijving in combinatie met vierwielbesturing zijn standaard en het geheel wordt aangedreven door een zuinige viercilinder Perkins diesel van 2000 cc die goed is voor 110 pk en voldoet aan de hoogste normen wat betreft duurzaamheid, bedrijfszekerheid en uitstoot.

De Greenbot is voorzien van diverse veiligheidssystemen. Het systeem controleert zichzelf en uiteraard stopt de machine als er zich een obstakel voor de machine bevindt. Het besturingssysteem alarmeert de gebruiker hiervan via een sms.



X-pert-technologie in de fruitteelt

Op dezelfde technologie als de Greenbot draait ook deze fruitteelttrekker. Dankzij de X-pert technologie van Probotiq moet de chauffeur de werkgangen één keer voorrijden en daarna neemt het systeem als een papegaai de handelingen van de chauffeur over.

Slimmer werken verhoogt de productiviteit. Ook in de fruitteelt. Hier worden regelmatig bewerkingen herhaald zoals het spuiten van de fruitbomen of het maaien van de grasstroken. Probotiq rustte een Fendt 200V-smalspoortrekker uit met zijn intelligente X-pert technologie waardoor dit soort werkzaamheden volledig onbemand kunnen uitgevoerd worden. Hierdoor kan er met minder mensen meer werk verzet worden.

Om een traject in kaart te brengen voert men de bewerking uit zoals men gewend is. De machine onthoudt alle handelingen zoals rijden, sturen, gasgeven en zelfs het heffen en zakken van de maaier en inschakelen van de spuit via de aftakas. Daarna kan deze opgenomen route worden 'afgespeeld' zo vaak men wenst. De machine herhaalt hierbij alle handelingen, precies en onbemand. Het X-pertsysteem heeft voldoende geheugen voor honderden bewerkingen. Het laat zich makkelijk bedienen via een bedieningsterminal op de armleuning: Nederlandstalig, voorzien van touchscreen en 3D-weergave van de route. De bediening is zelfs eenvoudiger dan het bedienen van de meeste elektronicatoestellen die we kennen.

En de veiligheid?

De machine is voorzien van diverse veiligheidssystemen. Het systeem controleert zichzelf en uiteraard stopt de machine als er zich een obstakel voor de trekker bevindt. Het besturingssysteem brengt de chauffeur (of moeten we zeggen bediener van het systeem?) hiervan op de hoogte via sms.

Nauwkeurig tot op 2 centimeter

Probotiq maakt gebruik van het centimeternauwkeurige RTK-gps-netwerk. Tot op vandaag geeft dat systeem de grootste precisie. Bovendien kan tijdens het opnemen van routes gebruik worden gemaakt van gps om kaarsrechte sporen te rijden. ■



↳ Een van de eerste voorbeelden waar de X-pert-technologie werd ingezet was bij deze zelfrijdende greensmaaier van Toro.



↳ 'Landini, waarvan hier de nieuwe 6L serie, is een van de merken die we via Louis Nagel verdelen voor de Benelux.'



Mitas Teamwork

CASE IH
AGRICULTURE

CLAAS

DEUTZ
FAHR

STEYR

FENDT

JOHN DEERE



VALTRA

MCCORMICK

NEW HOLLAND
AGRICULTURE



Landini

**ÉÉN OP DE VIER
IS UITGERUST MET BANDEN VAN MITAS**

Wat leidt tot een goede samenwerking?
Het antwoord geven de toonaangevende landbouwmachinefabrikanten die al lange tijd **vertrouwen** op Mitas. Onze betrouwbaarheid als **Europese** leverancier van agrarische banden en ons **teamconcept** in de ontwikkeling en productie van banden zijn meermaals bekroond. We zijn hier trots op en we zullen hard werken om ervoor te zorgen dat dit zo blijft.

Tel: +31 (0)413 225 220, België lokaal 078 050 500
sales-benelux@mitas-tyres.com

Mitas

Fit for your job

DE KUBOTA M7001-REEKS: DE REFERENTIE VOOR DE TOEKOMST!

JAPANESE TOPTECHNOLOGIE MET 3 JAAR FABRIEKSGARANTIE, NU TOT 170 PK! COMPLEET AANBOD AAN UITRUSTING: CVT OF FULL POWER SHIFT, GEVEERDE EN/OF GEREMDE VOORAS, CABINEVERING, AANRAAKSCHERM MET ALLE MOGELIJKE FUNCTIES, ISOBUS, KOPAKKERMANAGEMENT, PRECISIELANDBOUW (GPS), MULTIFUNCTIONELE ARMSTEUN, AFTAKAS MET 4 SNELHEDEN, LOAD SENSING ... EN EEN HEFVERMOGEN VAN MAAR LIEFST 9.000 KG!



WWW.MATERMACO.BE



Voorjaarstips om bodemverdichting te minimaliseren



De laatste 40 jaren is het gewicht van de landbouwmachines verviervoudigd en dat heeft een nefaste invloed op de bodem. 30 miljoen hectare bodem staan over heel Europa letterlijk onder druk. Door ons van enkele zaken bewust te zijn tijdens de bodembewerking kunnen we die trend een halt toeroepen en de vruchtbaarheid van de bodem op lange termijn veiligstellen. Tekst: Etienne Diserens & Peter Menten | Foto's: Peter Menten

De schakel tussen de bodem en de trekker of machine is de band (of de rups). Het gaat hierbij over een hightechproduct van de bandenindustrie, waarvan de basisvorm en het profiel in de loop der jaren nauwelijks is veranderd, maar de eigenschappen en efficiency daarentegen wel.

De juiste banden gebruiken

Als het over banden gaat, zijn trekkergewicht, inzetbereik, velgengometrie en bandenspanning van doorslaggevend belang. De lucht die in de band zit ingesloten, draagt en veert af. Hoe groter het volume van de band des te sterker kan deze belast worden. Tractoren tot 100 pk worden met standaard of brede banden gemonteerd, trekkers boven de 100 pk-grens zullen eerder met brede banden (voor gecombineerd veld- en transportgebruik) of met hoog-volumebanden worden uitgerust, vooral bij het zaaien. Daarbij is de maximale toegelaten breedte van 2,55 meter (of 3 meter met vergunning) de beperkende factor. Als een tractor voornamelijk in de akkerbouw gebruikt wordt, heeft de dubbelwielcombinatie met aangepaste front- en achtergewichten het voordeel dat het nodige vermogen voor het werk kan worden bereikt zonder de trekker te 'overladen' met ballastgewichten. Dat komt meteen het brandstofverbruik ten goede. Fabrikanten zullen erop letten dat de zelfreinigende capaciteit van de banden maximaal is door eerder smalle nokken te plaatsen en een kleiner aantal.

Bij fijne grondbewerking zoals bv. schoffelen moet de schouder van de band voldoende afgerond zijn om de planten die naast het rijspoor staan niet te kwetsen. Een **radiale band** is door zijn vlakke loopvlak en de flexibelere flank (beide delen werken onafhankelijk van elkaar) bij het trekken sterker en ontziet de bodem meer (kleinere insporing, minder slip). Op grasland worden grotendeels brede banden ingezet om de graszode te sparen. Banden voor grasland hebben meer vlakkere en bredere

nokken. Op hellingen worden door hun grotere starheid vaak **diagonaalbanden** ingezet. Deze zijn stabiel en daardoor ook zekerder. Wie af en toe wat bosbouwwerk moet doen, zal ook eerder voor diagonaalbanden kiezen omdat deze beter tegen obstakels bestand zijn dan radiale banden. Als er dan weer meer transport moet worden gedaan, dan zijn bij trekkers boven de 100 pk bredere banden de regel (hogere stabiliteit in de bochten, betere warmteafvoer en minder slijtage).

Op bandendruk letten

Hoe lager de snelheid of de belasting op het wiel, des te minder mag de bandendruk ingesteld worden. Bij de bodembewerking is een lage bandendruk bijzonder belangrijk (tussen 0,6 en 0,8 bar). Daarmee wordt de bodemstructuur gespaard en door minder slip wordt er efficiënter met brandstof omgesprongen. Men mag ervan uitgaan dat elke centimeter meer insporing het brandstofverbruik met 10 % doet toenemen. Bij een insporing van 10 cm bv. verdubbelt het brandstofverbruik. Op de weg betekent te weinig bandendruk een zware belasting voor de flank van de band en de hiel, eigenlijk de twee zwakste plekken van een band. Met een hogere bandenspanning neemt daarentegen de weerstand af. De trekker loopt 'vrijer'. Op de markt zijn er tegenwoordig

Een opkomende ongelijkmatige slijtage kan gecompenseerd worden door linker- en rechterwiel van kant te wisselen.



banden met snelheidsindex 'D' (65 km/uur –hoge draagkracht bij een lage bandendruk en hoge snelheid) het meest geschikt voor dit werk. Bij zware trekkers van meer dan 150 pk die vooral voor transportwerk worden ingezet, is een bandendrukregelsysteem een groot voordeel: een hoger rendement op het veld door tijdwinst en minder brandstofverbruik en een langere levensduur van de kostbare brede en hoogvolume banden. De bodem wordt ook intensiever beschermd.

Bij dubbelluchtcombinaties is het belangrijk dat de banden op vlak van slijtage gelijkmatig 'staan' en dezelfde bandenspanning hebben d.w.z. als een van de twee minder is afgesleten en dus (bij een gelijkblijvende bandenspanning) een grotere afrolomtrek heeft, dan zullen de twee banden tegenover elkaar gaan 'wringen' als er over de weg wordt gereden. Dit geeft opwarming en slijtage.

Transport zorgt voor ongelijkmatige slijtage.

Bij tractoren en oogstmachines die veel langs de weg rijden, zullen aan de rechterkant van de machine de banden meer ongelijkmatig

afsluiten. Als we uitgaan van eenzelfde bandendruk tussen links en rechts, dan nog zal er in de meeste gevallen meer gewicht op de rechterwielen hangen; de meeste wegen hellen immers lichtjes naar rechts af voor de afwatering. Bovendien zullen landbouwcombinaties door hun lagere snelheid sneller geneigd zijn om 'in de kant te rijden' waardoor er nog extra slijtage bijkomt.

Instelling van de velgen in 't oog houden

De beste band zal nooit tot zijn recht komen als de geometrie van de velgen niet klopt. Een velgplaat die scheef of uit balans is, leidt tot onrustig rijden. Bij toe- of naspoor ontstaat er bandenslijtage. Toe- of naspoor kunnen enkel met een laser optimaal worden gecontroleerd, vooral in het geval er geen afwijking tussen de beide wielen kan worden vastgesteld. De tolerantie ligt bij 4 mm voor 2-wielaandrijving en 2 mm bij 4-wielaandrijving. Bij een nieuwe trekker wordt die bij de montage niet gecontroleerd, maar gewoon op de basisinstelling afgeregeld. Het zou zinvol kunnen zijn om de geometrie van de wielen in een werkplaats regelmatig te laten nakijken. De winst in rubber is zo terugverdiend.

Bij dubbelluchtbanden is het belangrijk dat de banden op vlak van slijtage gelijkmatig 'staan' en dezelfde bandenspanning hebben.



Elke extra centimeter insporing doet het brandstofverbruik met 10 % toenemen.



E-frame bij Zuidberg

Zuidberg Tracks heeft met het E-Frame een trackstelsel ontwikkeld wat het mogelijk maakt om met één trackset bijv. een maaidorser, tractor, bietenrooier en/of aardappelrooier op rupsen te zetten.

Door de uitwisselbaarheid en de eenvoudige en snelle montage kunnen meerdere machines gemakkelijk met hetzelfde stel tracks worden uitgerust. Dat maakt het mogelijk om de rupsen sneller af te schrijven over meerdere machines. Het E-frame kan worden gemonteerd op voertuigen met een vlakke flens als voertuigen met wielmotoren en dit zonder montage van specifieke aanbouwdelen. De fabrikant biedt deze tracks met boogje-vering aan in 3 breedtes: 610, 760 en 920 mm.

Door gebruik te maken van specifieke adapterplaten kan snel van voertuig gewisseld worden (bijv. van een 12-gaats



aardappelrooier voorzien van wielmotoren naar een 10-gaats maaidorser met vlakke flens.)

De assen, lagering, loopwielen,...kortom alle delen van de onderwagen, zijn identiek aan deze van de andere modellen/types tracks van Zuidberg. Dit maakt het voor dealers of klanten met meerdere sets van verschillend type, eenvoudiger om onderdelen op voorraad te leggen. Door deze universeel passende delen kan de prijs van het onderhoud ook sterk gereduceerd worden. ■

Hooglosser ontziet bodem en weg.

Van Arendonk Mechanisatie uit de Nederlandse Flevopolder heeft een hooglosser op rupsen ontworpen en gebouwd. De klant, landbouwbedrijf ERF, wil deze wagen inzetten om bodemverdichting te voorkomen.

Tekst: Peter Menten & Toon van der Stok
Foto's: Denise Gielen, Van Arendonk Mechanisatie

Een bijkomend voordeel van de speciale transport- en overlaadwagen is dat de openbare weg niet wordt verontreinigd met modder. Voor het transport tussen de percelen heeft de hooglosser een hydraulisch uitklapbaar onderstel zodat dan gewoon op wielen en tegen een aanvaardbare snelheid kan worden gereden. De nieuwe hooglosser is gebouwd op verzoek van ERF dus, het grootste biologische landbouwbedrijf in de Flevopolder. Dit bedrijf draagt de strijd tegen bodemverdichting hoog in het vaandel en heeft daarom samen met Van Arendonk Mechanisatie een nieuw type hooglosser ontwikkeld.



5 m² contactoppervlak

Het biologische landbouwbedrijf ERF wil de wagen gaan inzetten bij het transport dat vanaf het land via de openbare weg plaatsvindt. Door op het land met een transportwagen op rupsen te werken, verwacht het bedrijf de bodemverdichting verder terug te kunnen dringen. Daarvoor is de wagen uitgerust met een uit Amerika afkomstig Camoplast-rupsonderstel. Dit is een niet-aangedreven onderstel dat een contactoppervlak van vijf vierkante meter heeft. 'Daarvoor is bewust gekozen om de kosten te drukken,' aldus de firma Van Arendonk, 'maar we hebben inmiddels al verschillende vragen gehad over de mogelijkheid om het onderstel ook aangedreven te maken. Vooral bedrijven die actief zijn in de maïs vragen hiernaar. We gaan deze mogelijkheden zeker bekijken.' Bij Van Arendonk verwachten ze echter dat het onderstel ook zonder aandrijving prima zal werken: 'We merken nu al dat zo'n onderstel heel licht

trekt. Zeker als je, zoals ERF met trekkers van 300 pk voldoende vermogen hebt, lijkt een eigen aandrijving niet nodig.'

Breed inzetbaar

ERF zal de hooglosser breed gaan inzetten bij de oogst van alle gewassen. Naast de aardappelen zullen ook de bieten zo naar de rand van het perceel worden gereden. Voor de maïs en de luzerne is er een silageopbouw gemaakt zodat ook deze gewassen vanaf het veld naar de weg kunnen worden vervoerd. Verder heeft het bedrijf een Tebbe-strooieropbouw gekocht, die in het voorjaar werd gemonteerd. De hooglosser zal in het Areco-pakket worden opgenomen. Van Arendonk Mechanisatie verwacht dat hiervoor een flinke markt kan ontstaan: 'Niet alleen omdat er steeds meer aandacht is voor het voorkomen van bodemverdichting, maar ook omdat er strenger gecontroleerd wordt op vervuiling van de openbare weg.' ■



fendt.com



Superieur. Nog beter.

De nieuwe zware Fendt-tractoren beschikken over een heel pak voorzieningen, waarin de competenties gebundeld zijn op vlak van krachtoverbrenging, elektronica, efficiëntie en robuustheid. Bijvoorbeeld de nieuwe motortechnologie met dubbele turbocompressor, SCR en passieve dieselpartikelfilter, VarioGuide, sectieschakeling SectionControl, VarioDoc Pro en telemetrie AGCOCOMMAND.

Meer over deze efficiëntieverhogende technologieën nu bij uw Fendt-verdeler.

Informeer naar onze 0% financieringsvoorwaarden op drie jaar bij Agco Finance.



FENDT

Fendt VarioGrip



Nog meer rendement en efficiëntie met het bandendrukregelsysteem VarioGrip. Met het systeem kan de bandendruk tijdens het rijden geregeld worden. Uw voordelen:

- tot 15 % meer tractie
- tot 10 % minder brandstofverbruik



VarioGrip is bijzonder en beter, omdat het systeem volledig in het voertuigconcept geïntegreerd is.

HH HILAIRE VAN DER HAEGHE NV SA

Boomsesteenweg 174, 2610 WILRIJK (Antwerpen)

Tel.: 03/821.08.30 • Fax: 03/821.08.86

fendt@vanderhaeghe.be • <http://fendt.vanderhaeghe.be>

Het terug openstellen van oude wegen

Ongeveer 40 jaar geleden kochten wij een perceel weiland van 5 ha gelegen achter onze hoeve. Vorige week kregen wij bezoek van een bediende van de gemeente. Deze man vertelde ons dat de gemeente de oude buurtwegen terug zou openstellen voor het publiek. Volgens deze man liep er vroeger een weg in het midden door ons perceel weiland. Dit zou dus betekenen dat indien de gemeente deze weg terug wil openen, wij onze weide ineens in twee moeten snijden! Wij zouden dan bijkomende afsluitingen moeten plaatsen. Wij stellen ons nu de vraag of de gemeente dit zomaar ineens kan beslissen en effectief uitvoeren? Kunnen wij hier iets tegen doen?

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

Wat is een buurtweg?

De wetsregels omtrent de buurtwegen zijn terug te vinden in een oude wet van 1841.

Een buurtweg kan gelegen zijn op de eigendom van een particulier (van een aanpalende eigenaar). Op dat ogenblik is dan deze buurtweg bezwaard met een zogenaamde 'publiekrechtelijke erfdiensbaarheid van doorgang'. Dit houdt in dat het publiek gebruik kan maken van deze buurtweg.

Anderzijds is het ook mogelijk dat de gemeente eigenaar is van de grond waarop de buurtweg gelegen is. De buurtweg kan ingeschreven zijn in de Atlas der Buurtwegen, maar dat betekent nog niet dat de gemeente daarom de eigenaar is van de buurtweg.

Wel is het mogelijk dat een privéweg eigendom wordt van de overheid en dit op basis van artikel 2229 van ons Burgerlijk Wetboek. Dit artikel stelt dat om iets door verjaring te verkrijgen, een voortdurend en onafgebroken, ongestoord, openbaar, niet dubbelzinnig bezit, als eigenaar vereist is. In dit geval gaat het dan echter om een gewone gemeenteweg.

We merken wel op dat een buurtweg op zich niet kan ontstaan door verjaring.

De Atlas der Buurtwegen

Volgens artikel 538 van het Burgerlijk Wetboek zijn wegen, banen en straten als behorend tot het openbaar domein te beschouwen, hetgeen inhoudt dat private personen er geen rechten op kunnen verkrijgen, zelfs niet door een dertigjarige verjaring.

Op deze algemene regel bestaat echter wel een belangrijke uitzondering nl. wanneer het wegen betreft welke opgenomen zijn in de Atlas der Buurtwegen. Ingevolge artikel 12 van de wet op de buurtwegen (deze wet dateert van 10/4/1841), zijn deze wegen niet vatbaar voor verjaring zolang zij worden aangewend tot het openbaar gebruik. Dit betekent dat het bezit van dergelijke wegen wel kan verkregen worden door een 30-jarig gebruik vanaf het ogenblik dat de weg niet meer door het publiek wordt gebruikt. Ook de rechtspraak treedt deze stelling bij en is van mening dat de onverjaarbaarheid van

wegen welke ingeschreven zijn in de Atlas der Buurtwegen, voortduurt zolang deze wegen tot het openbaar gebruik dienen. Eens het publieke gebruik ophoudt, komt de weg in de handel en wordt hij vatbaar voor vervreemding of verjaring.

Het 'bezit' waarnaar hier verwezen wordt, moet dan wel een voortdurend, onafgebroken, ongestoord, openbaar en niet-dubbelzinnig zijn als eigenaar. Om na te gaan of een bepaalde weg is ingeschreven in de Atlas der Buurtwegen, neemt u best contact op met de bestendige deputatie van uw provincie.

Indien zou blijken dat uw gemeente effectief deze weg terug in het leven zou willen roepen en u deze 30-jarige verjaring wenst in te roepen, dan doet u er goed aan contact op te nemen met een raadsman uit uw streek.

OPGEPAST!

Een 'privaatrechtelijke erfdiensbaarheid' daarentegen is iets anders dan een 'buurtweg'. Hier gaat het om bijvoorbeeld een 'recht van uitweg'. Een 'recht van uitweg' wordt voorzien in artikel 682,§1 van ons Burgerlijk Wetboek. Dit artikel stelt dat de eigenaar wiens erf ingesloten ligt omdat dit geen voldoende toegang heeft tot de openbare weg en deze toegang niet kan inrichten zonder overdreven onkosten of ongemakken, dan kan deze eigenaar, voor het normale gebruik van zijn eigendom, een uitweg vorderen over de erven van zijn naburen, tegen betaling van een vergoeding in verhouding tot de schade die hij mocht veroorzaken.

Over dergelijke uitwegen rijzen er in de praktijk heel wat problemen. In eerste instantie moet men nagaan wat men bedoelt met deze 'ingeslotenheid'? Wel, dit is een onvoldoende toegang tot de openbare weg voor het gebruik van zijn erf. Dit is echter wel een feitenkwestie. De feiten en omstandigheden zijn niet in elke zaak dezelfde. Komt daar ook nog bij dat de vrederechter de zaak steeds naar zijn mening zal beoordelen.

In de meeste gevallen stapt men met problemen rond een uitweg naar de vrederechter en is hij het die zich naargelang de precieze feiten zal uitspreken over het tot stand brengen van een uitweg. Vaak zal hij hiertoe ook een deskundige aanstellen. Er wordt in ieder geval onderzocht of er inderdaad geen andere mogelijkheid is om de openbare weg te bereiken en dit op een manier die geen overdreven kosten met zich meebrengt.

Kortom kan men dus stellen dat een uitweg gevraagd wordt door een eigenaar wiens perceel ingesloten is en waar hij zelf geen uitweg kan aanleggen om de openbare weg te bereiken. Deze erfdiensbaarheden worden meestal beschreven in de eigendomsakte zodat de gemeente of de stad hierover ook geen enkele bevoegdheid heeft: het gaat om een private aangelegenheid. Doen zich over deze erfdiensbaarheden problemen voor, dan zal de vrederechter zich hierover moeten uitspreken. ■



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

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

De Experts op het gebied van GPS en precisielandbouw



Uniek!
zelfstandig werken
zonder chauffeur



Ag Leader
totaalpakket voor
precisielandbouw



Agrivaux SA
Pol Braine 0474 97 40 54
polbraine@skynet.be



Quintyn BVBA
Pascal Quintyn 0475 36 16 39
pascal@traktor.be

| Louis Nagel B.V. | Wanraaij 53, 6673DM, Andelst | Tel:+31 (0) 488-420 819 | www.louisnagel.com |

"OK

**Er zijn andere fabrikanten,
maar de kwaliteit van het MANITOU
netwerk maakt het verschil!"**

- FOETS / 3980 Tessenderlo
- AERTS LANDBOUWMECHANISATIE / 2328 Meerle
- ELSEN TRAKTOR / 3200 Aarschot
- KEY-TEC / 9180 Moerbeke
- LIECKENS KRIS / 1861 Wolvertem
- VANKEERBERGEN / 3090 Overijse
- THIENPOND T PETER / 9052 Zwijnaarde
- DEBUTRAC / 9880 Aalter
- 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 RENTAL & SALES / 6136 KV Sittard

www.manitou.com - benelux@manitou-group.com



**NIEUW :
MLT 960**





Automatisch messen slijpen

Het Oostenrijkse BBS heeft een automatische slijpmachine voor messen ontwikkeld, waarmee bijna alle types van maaimessen automatisch kunnen worden geslepen. Is dat de doorbraak in het geautomatiseerde slijpen van messen voor eenasmaaiers en maaidorsers? We waren bij de constructeur en hebben de machine aan het werk gezien.

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

De typische maaibalk met driehoekige mesjes bestaat al sinds het begin van de landbouwmechanisatie. Als we weten dat omzeggens iedere maaidorser ermee is uitgerust, dan spreken we hier over een stuk techniek dat bijna zo belangrijk is als de uitvinding van het wiel. Messen voor een maaibalk bieden veel voordelen: ze vragen minder kracht en de gladde snede zorgt voor een lager dieselverbruik en laat het gewas sneller doorgroeien. Door zijn laag gewicht spaart het de bodem en beperkt de voedervervuiling. Voor het zuiver gras maaien heeft dit type messen in de praktijk nooit echt doorgezet. Tot nog toe werden die alleen daar gebruikt waar er om reden van hellingsgraad geen ander alternatief was. De reden daarvoor ligt voor de hand. Het onderhoud is beduidend duurder dan bij rotatieve maaiers. Gebroken mesjes moeten met rivetten worden uitgewisseld en botte messen moeten worden gescherpt. Voor dit werk is vakkennis en precisie nodig.

Hoe werden messen tot nog toe geslepen?

Scherpe messen zijn een voorwaarde om een maaibalk met succes en rendement te laten werken. Het huidige aanbod aan slijpmiddelen en -machines is op één hand te tellen. Daarvoor grepen de meeste gebruikers terug naar de haakse slijpmachine. Dat gaat goed vooruit, maar vraagt veel precisie van de techniker. De slijphoek moet exact worden aangehouden en de messen mogen niet verhit geraken. Enkele fabrikanten bieden speciale opspansystemen met geleidingsrails aan. Met zulke hulpmiddelen kunnen ook onge oefenden een snede onder de juiste hoek maken.

Bij halfautomatische slijptoestellen zoals ze door de industrie worden aangeboden, vraagt het veel werk om de verschillende messentypes op te spannen. Mesjes die al een beetje gebogen zijn leiden tot problemen: ze verbranden gemakkelijk bij het slijpproces.

Volautomatische systemen waren door hun hoge aanschaffingsprijs alleen voor speciale slijpdiensten voorbehouden. Deze problematiek heeft constructeur BBS ook ingezien. De machinebouwfirmabiedt een volautomaat aan die speciaal voor de eisen uit de landbouw werd ontwikkeld.



↳ Met de messenslijpmachine van BBS wordt het slijpen van hele maaibalken kinderspel.



↳ Met de BBS-slijpmachine kunnen alle dubbele en standaardmessen in elke gewenste lengte worden geslepen.

Messen slijpen met BBS

Met de messenslijpmachine van BBS kunnen alle dubbele en standaardmessenbalken worden geslepen. Zelfs licht gebogen of beschadigde messen vormen geen probleem: elk mesje wordt afzonderlijk geslepen. Daarvoor hoeven ook nieuwe messen, die na een breuk werden verwisseld, niet tot op het formaat van de kleinste messen te worden teruggeslepen. Ook de lengte van het complete mes is geen beperking, die mag quasi onbegrensd zijn. Het slijptoestel is uit een lichte metaallegering gemaakt en bestaat in principe uit een opspaneenheid voor het mes en een slijpparaat met sturingskast. Deze slijpunit wordt met een rubberen aandrijf wiel langsheen het mes geleid. De lengte van de geleidingsrail fabriceert BBS naar wens van de klant. Wie de slijpmachine met een rijonderstel bestelt, kan zelfs mobiel gaan messenslijpen. Als er altijd op dezelfde locatie wordt geslepen, dan kan men de machine ook aan de muur vastschroeven. Alle geleidingen zijn onderhoudsvrij en worden uit gehard zilverstaal gefabriceerd. Er zijn geen smeerpunten. Na iedere slijpbeurt moet de machine met perslucht worden afgeblazen zodat het slijpsel de geleidingsrails niet beschadigt en zodoende blokkeert.

Het slijpproces

Het maaimes moet niet ingespannen worden. Het wordt simpelweg op de magneethouder gelegd. Deze heeft een aanslag voor de rug van het mes. Wanneer men op de startknop drukt, begint het slijpstoel aan het slijpproces. Het zoekt via een optische sensor het eerste mesje, positioneert zich precies in het midden van het mes en begint te slijpen. Ontbrekende messen vormen geen probleem. De sensor zoekt altijd het volgende mesje en herkent ook het einde van het maimes. Als hij binnen de drie seconden geen mes (meer) vindt, dan wisselt het slijpparaat van richting en slijpt bij het terugkeren de andere kant van de mesjes. Op lange geleidingsrails kunnen ook meerdere maaimessen met hetzelfde messentype naast elkaar opgespannen worden. Als de afstand kleiner dan 30 cm is, worden alle messen in een beweging doorslepen. De slijpduur per mesje kan traploos worden ingesteld. Afhankelijk van het type mes en de gewenste slijpdiepte kan ook de lengte van de hefboom worden aangepast. De slijphoek kan tussen 20 en 45° traploos worden versteld. Voor een 2,4 meter breed mes heeft de automaat ongeveer 14 minuten nodig.

Slijpsteen uit boornitriet

De messen mogen tijdens het slijpen niet verhitten. Hoe koeler er wordt geslepen, des te langer blijft de snede scherp. De eerste machines heeft BBS met een conventionele conische slijpsteen geleverd. Door slijtage moest deze steen van tijd tot tijd met een rectificatiewerktuig worden bijgesteld. In de laatste maanden is BBS overgegaan op een slijpsteen uit boornitriet –na diamant het tweede hardste metaal. Deze ‘metaalachtige’ slijpschijf heeft maar

een 2 mm dikke voering, slijt omzeggens niet af en moet daardoor niet bijgeregeld worden. Volgens de constructeur is de temperatuur aan het mesje tot 400° lager dan bij gebruik van een conventionele steen. Dat betekent minder rondvliegende gensters, minder slijtage aan de mesjes, deze laatste houden langer hun scherpte en er zijn minder slijpbewegingen nodig voor een optimale scherpte. Bovendien is de boornitrietschijf voor 100 % uitgebalanceerd. De machine loopt daardoor duidelijk rustiger. Dat ontziet de lagers van de slijpmotor en alle dichtingen. De schijf draait aan 10.000 toeren/ minuut. Het complete slijpparaat wordt via regelbare veren in ‘zweefstand’ gehouden. Het ‘drukgewicht’ blijft in een bewegingsvrijheid van +/- 10 mm constant.

Nieuwe kansen voor messenbalken?

Een echte doorbraak van de messenbalk met eigenschappen als bodem ontziend en weinig verontreinigen in het gewas brengend, is er nooit gekomen. Met het automatische slijpparaat van BBS is er wel een antwoord gegeven op het vervelende thema van het messen slijpen. Grote werkbreedtes bij messenbalken betekenen nu niet onmiddellijk een lange onderhoudsopgave. Begint er daarmee een nieuw tijdperk voor messenbalken? We zijn benieuwd. De vorig jaar geproduceerde SG-14-machines waren snel uitverkocht. Met de verder ontwikkelde SG-15-variante werd de slijpkwaliteit nogmaals verbeterd. Juist geslepen messen gaan langer mee. Volgens experts kan er op deze manier op drie maibalkvervangingen er een worden uitgespaard. Vorig jaar heeft BBS de SG-14-slijpinstallatie af fabriek verkocht voor 8349 € btw inbegrepen. Voor een bedrijf is dit veel geld, maar voor loonwerkers of handelaars zit hier wel potentieel in.



↳ De machine moet na iedere slijpbeurt afgeblazen worden; voor de rest is ze onderhoudsvrij.



↳ Instelling van de slijptijd afhankelijk van de toestand van de mesjes.



↳ Traploze instelling van de slijphoek tussen 20 en 45°.



↳ Instelling van de gewenste slijpdikte afhankelijk van het messentype. ■



• DOSSIER •

Tips voor de aankoop van een meststofstrooier



Bij omzeggens alle strooiers stromen de meststoffen vrij op de strooischijven. Door gebruik te maken van elektronica en weegsystemen kan de uitgebrachte hoeveelheid preciezer geregeld worden.

De meststofstrooier was vroeger een machine die op ieder landbouwbedrijf aanwezig was en wellicht ook diegene waarover het minst lang nagedacht werd bij de aankoop. Op vlak van onderhoud was de meststofstrooier het goedkoopste werktuig op het erf, maar als we narekenen hoeveel geld (aan meststoffen) er per jaar door een dergelijke machine gaat, dan moeten we onze visie duidelijk bijstellen. Daarom gingen we eens kijken hoever deze technologie ondertussen geëvolueerd is.

Tekst: Peter Menten | Info: Guido Höhner | Foto's: Constructeurs

Instapmodel, middenklasse of topmodel: wij vergelijken de huidige stand van de techniek, uitrusting en prijs van de belangrijkste meststofstrooiers.

Meststoffen zijn duur en omwille van het milieu moeten we er ook zuinig mee omgaan en het waardevolle voedingsstofkorreltje precies daar laten terechtkomen waar het hoort. Veel gebruikers overwegen daarom om hun oude meststofstrooier voor een nieuwe in te ruilen. Niet alleen voor de hogere precisie, maar troeven als een grotere strooibreedte, een groter reservoir en meer comfort zijn belangrijke redenen om in te ruilen. Maar de keuze aan merken die met techniek voor meststofstrooiers op de markt bezig zijn, is echter niet zo ruim als we aanvankelijk dachten. We zijn daarom ons oor te luisteren gaan leggen bij productspecialisten van de vier marktleaders **Amazone, Bogballe, Kverneland en Rauch**.

Vier klassen van groottes

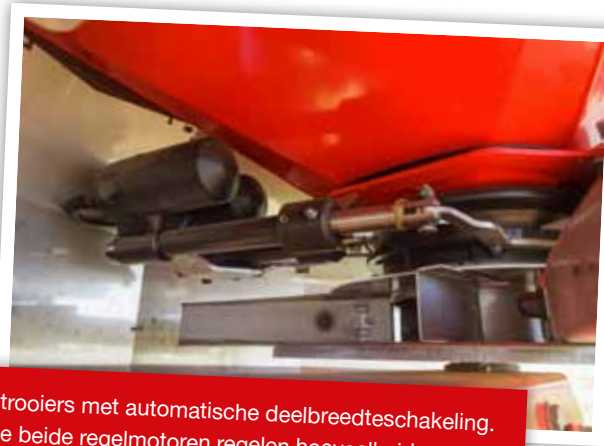
De vier merken werken met verschillende basisframes die dan met verhoogdels individueel kunnen worden vergroot. In de meeste gevallen hebben de machines met een grotere trechter ook een grotere strooibreedte. Bepaalde uitrustingsvarianten zijn bij de meeste constructeurs maar vanaf een bepaalde trechervolume verkrijgbaar. Om een 'juiste' grootte van trechter te kunnen kiezen baseert men zich vooral op de werkbreedte, de afstand van de hoeve of de meststofopslag naar het veld en het gewicht dat de trekker op zijn achteras mag dragen. Op basis daarvan kunnen er bij de meststofstrooiers vier grootteklassen worden onderscheiden, waarbij er tussen de merken onderling natuurlijk nog verschillen zijn:

1. Instapmodellen: 500 tot 1000 liter (1 tonklasse)
2. Middenklasse: 1000 tot 2000 liter (2 tonklasse)
3. Bovenklasse: 1500 tot 3000 liter (3 tonklasse)
4. Topklasse: 1800 tot meer dan 4000 liter (4 tonklasse)

Alle trechters zijn uit staalplaat gemaakt. Amazone kiest voor KTL (elektrostatische dompellak) en de andere drie werken met poederlakking. Roestproblemen zouden met beide technieken niet meer mogen voorkomen.

Bij Kverneland bestaat de bodemplaat van de trechter uit edelstaal, de andere drie bouwen de complete onderste trechter annex uitworp uit roestvrij staal. Kverneland is de enige die de opzetstukken in aluminiumprofielen aanbiedt, in de andere gevallen zijn het stalen opzetstukken. In sommige gevallen kunnen meerdere opzetstukken met elkaar gecombineerd worden.

Van belang is ook een passende afdekking en niet alleen tegen vochtigheid of vuil. Meststofkorrels op de weg zijn levensgevaarlijk voor fietsers en motorrijders en in theorie kan een overvolle niet



Strooiers met automatische deelbreedteschakeling. De beide regelmotoren regelen hoeveelheid en meststofafgiftepunt op de strooischijf.

afgedekte meststofstrooier bij een discussiegeval met de politie aangezien worden als een niet afgedekte lading. De goedkoopste oplossing zijn de eenvoudige zeilen met rubberen opspanbanden. Comfortabeler zijn de rolzeilen of afdekplaten, die in sommige gevallen ook met hydraulische bediening te verkrijgen zijn. Zeilen met volledig comfort kosten ongeveer 1500 €.

Doseren in een beweging

Alle strooiers doseren de meststofkorrels op dezelfde wijze. De korrels vloeien door de opening van de bodemplaat op de strooiplaat. Bij enkele modellen zijn er ook meerdere openingen per verdeelschijf. Het doseermechanisme moet een grote bandbreedte kunnen bestrijken: van minuscule dosissen per hectare tot grote meststofhoeveelheden bij de aardappel- en groenteteelt. Speciaal voor deze heel kleine hoeveelheden heeft Kverneland een fijndoseer-kit. Daarmee sluit men twee van de drie doseeropeningen per schijf. Bogballe biedt een speciale kit voor microgranulaat in de bodem van de trechter, die bij de L-line als toebehoor en bij de M-line seriematig is. De strooiers van andere merken hebben voor microgranulaat of kleine hoeveelheden geen verdere uitrusting nodig. De combinatie van een grotere werkbreedte, hogere rijsnelheid en grote hoeveelheden meststof maken dat de techniek van de meststofstrooiers aan zijn limiet geraakt. Het is niet voldoende om de meststoffen gewoon door een grotere opening te laten stromen. Ook de verdeelschijven moeten de hoeveelheden netjes en gelijk verdeeld wegschrijven. Als men meer wil strooien, dan is het van belang om op de maximale doseerhoeveelheid te letten. De firma's geven deze informatie via het internet of in strooitabellen in kg/sec of kg/min aan.

Om een idee te geven: max. afhankelijk van het model: Amazone: 10,8 kg/sec; Bogballe: 8,6 kg/sec; Kverneland: 5,3 kg/sec; Rauch: 8,3 kg/sec).





In de instapklasse gebruikt men zoals voorheen mechanische regelsystemen –op de precisie heeft dat geen invloed. Tegenwoordig worden meer en meer hydraulische regelsystemen gebruikt. De koper heeft de keuze tussen een enkel- en een dubbelwerkende aansluiting, afhankelijk van de mogelijkheden van zijn trekker. Als een enkelwerkende cilinder tegen druk schuift, dan kan hij vanzelf opengaan als de trekker olieverlies heeft. In dat geval is het nuttig om een afsluitventiel mee te bestellen. Bogballe monteert af fabriek een speciale ventielset die ervoor moet zorgen dat de strooier niet vanzelf opengaat mocht de hydrauliek van de trekker verlies hebben. Rauch biedt voor tractoren met te weinig oliedebiet ook een elektrische spindelmotor voor de doseerschuij aan. (open of dicht) Het doseersysteem kan mechanisch of elektrisch worden ingesteld. Bij de mechanische instelling begrenst de gebruiker de opening van de doseerschuij met een aanslag met schaalverdeling.

Gemakkelijker wordt het met een elektronische instelling van de doseerschuij. Voor alle merken samen komt dit bij de instapmodellen op een 2000 € meerprijs. Voor dat geld krijgt de gebruiker een eenvoudige terminal en elektronisch geregelde spindelmotoren. De instelling is eenvoudig: na een automatische afdraaioproef geeft men het vastgestelde gewicht in de terminal in en de strooier stelt zich automatisch in op de hoeveelheid per ha. Naast het afdraaien bieden alle firma's de functies aan/uit, sturing van iedere schijf afzonderlijk, meer of minder strooien en een eenvoudige documentatie van de strooigegevens via de elektronica aan. Amazone, Bogballe en Rauch kunnen ook zonder weeginrichting in deze klasse snelheidsafhankelijk doseren. Kverneland biedt dat enkel in combinatie met een weegsysteem aan. Voor het snelheidsafhankelijke regelen (bij standaardstrooiers verdelen de meststoffen zich onafhankelijk van de snelheid) heeft de boordcomputer een snelheidssignaal nodig; daarvoor zijn er verschillende oplossingen:

1. Aansluiten van de 7-polige signaalstekker die bij vele nieuwe trekkers standaard voorzien is, maar spijtig genoeg niet bij alle aan de ISO 11786-norm voldoet.
2. Gps-signaal via de trekker of aparte antenne.
3. De trekker uitrusten met een snelheidsmeter uit de handel (een Reedcontact op het wiel of aan de aandrijfjas).
4. Via de ISOBUS-aansluiting.

Heel belangrijk is ook het mengsysteem, waarop de klant natuurlijk weinig invloed heeft. Het systeem moet krachtig genoeg zijn om blokkades los te krijgen, maar mag de meststoffen ook niet verpulveren en dus aan een voldoende laag toerental draaien. De meeste hebben een overlastbeveiliging. Bij enkel grote strooiers stopt het roerwerk vanzelf zodra de schuij dicht staat. Bij Amazone en Rauch is het roersysteem elektrisch aangedreven. Opgelet: als voor het grenstrooien van de rand van het veld één kant van de strooier gestopt wordt, dan zou het roerwerk moeten stilstaan of zeer langzaam en voorzichtig moeten draaien.

Wegen bij het strooien

Het doseersysteem van alle strooiers is van de stroom- of vloeieigenschappen van de meststofkorrels afhankelijk. En deze durven nogal eens te verschillen binnen een en dezelfde partij: wisselend vochtigheidsgehalte, uit het midden of van de rand van de hoop genomen, enz... De verdeling wordt onjuist, zelfs al werd de strooier

vooraf tot op de gram nauwkeurig afgesteld. Strooiers met een weegsysteem zetten zich ook in de middelste klasse meer en meer door. De meerprijs voor een weeginstallatie op een elektronisch gestuurde strooier wordt snel terugverdiend (Amazon: 3000€; Bogballe: 3300€; Kverneland: 4000€; Rauch: 2000€). Het systeem krijgt het hard te verduren; in ieder geval moet de strooier ook tijdens het 'schokken' op het veld aan hogere snelheden en vooral op hellend terrein correct kunnen wegen. De meeste firma's kiezen om met meerdere weegcellen te werken en ook met extra neigings- en slingersensoren om te corrigeren. Voor een deel zijn er ook verschillen bij de meet- en regelfrequentie. De systemen meten ofwel per seconde ofwel per uitgebrachte hoeveelheid (bv. 25 kg). Ze berekenen zo uit hoeveelheid en bewerkte oppervlakte een gecorrigeerde 'vloeifactor' voor de meststoffen. Het doseersysteem stelt zich dan automatisch op de nieuwe factor in. Rauch biedt voor strooiers met hydraulische aandrijving in de plaats van een weegsysteem een elektronische debietcontrole (EMC) aan. Dat systeem bepaalt via de hydrauliekdruk het aandrijfkoppel van de strooischijven. Omdat het koppel in een vaste verhouding tot de gestrooide hoeveelheid staat, kan de boordcomputer via een achterliggende regelcurve zo de 'vloeifactor' in het oog houden en regelen. Rauch is er mee bezig om het systeem ook op de mechanische Rauch strooiers aan te bieden.

Bij de instapmodellen komt een elektronische instelling van de doseerschuij voor alle merken samen op ongeveer 2000 € meerprijs.

Schijven en breedtes

De mogelijke strooibreedte hangt van het specifieke gewicht en de korrelgrootte van de meststofkorrel als van de strooischijf af. Bij dat laatste zijn diameter, aantal, vorm en lengte van de werpschoepen van belang. Wat verder nog invloed op de strooibreedte heeft, zijn het toerental van de schijven, het meststofafgiftepunt op de schijf en de afwerphoogte. Bij enkele fabrikanten kan men uit verschillende strooischijven en werkbreedtes kiezen. Kverneland werkt met meer dan twee strooischoppen per schijf en varieert de werkbreedte via het toerental en afgiftepunt. De maximale werkbreedte die de constructeurs in hun folders aangeven, wordt enkel onder ideale omstandigheden bereikt.

Het doel is om een -van voor gezien- zo driehoekig mogelijk strooibeeld te krijgen. Hier is de overlapping zo groot dat enkele korrels tot aan de volgende werkgang vliegen (de strooibreedte is dubbel zo groot als de werkbreedte). Hoe meer men de maximale werkbreedte 'benut', des te trapeziumvormiger wordt het strooibeeld en het overlappingsbereik neemt duidelijk af. Deze strooibeelden reageren duidelijk gevoeliger op een wisselende meststofkwaliteit of wind.

Uit wat hierboven is gezegd simpelweg afleiden om in alle gevallen met overgedimensioneerde schijven te werken, is een stap te ver. Wat wij aanraden, zijn de schijven die door de fabrikant voor

de gewenste strooibreedte worden vrijgegeven, maar die nog een duidelijke reserve naar boven hebben. Belangrijk zijn robuuste strooischoppen. Slijtage hierop leidt na enige tijd tot onnauwkeurigheden. Een hardmetalen slijtagelaag wordt bij de grotere strooiers vandaag reeds standaard aangeboden en is bij de kleinere een optie. Kverneland werkt met duidelijk meer schoepen per schijf zodat de slijtage per schoep minder wordt en zij bieden daarom een extra slijtagelaag enkel als optie aan. De constructeurs raden aan om de werpbreedte van de eigen strooier met de gebruikte meststoffen a.d.h.v. een proefschalenset te testen. Dat hebben alle fabrikanten in het programma voor zo'n 250 tot 600 €, al kiezen in de praktijk maar weinig klanten daarvoor.

Grens- en randstrooien

Bij het grensstrooien moeten de machines de meststoffen zo exact mogelijk tot bij de rand van het veld brengen, maar in geen geval verder. Omdat de strooier in het veld met overlapping werkt, moeten voor het grensstrooien de werpbreedte en het debiet gereduceerd worden. Daarbij kan er een strook ontstaan waarop minder meststoffen zullen vallen. Bij het zogenaamde 'randstrooien' reduceert men daarom alleen de werpbreedte, niet de hoeveelheid. Een klein gedeelte van de meststoffen zal er over de grens vliegen en daarom is het randstrooien alleen daar toegelaten als de meststoffen aan de andere kant van de 'grens' geen schade kunnen aanrichten.

Bij het grensstrooien kan men onmiddellijk direct van de uiterste

veldrand naar binnen strooien (een kant van de strooier compleet uitgeschakeld en een scherm dat verhindert dat er van de andere schijf meststoffen over de grens vliegen). Of men strooit van de eerste grenswerkgang tot de rand.

De firma's bieden verschillende oplossingen aan. Bij de meeste moet men linksom rijden. Bovendien zijn er bij veel strooiers oplossingen die van beide kanten kunnen dienen, bv. voor waterrijke gebieden met ontwateringskanalen enz...



Het volume van de trechter kan door opzet-schotten worden vergroot en van belang is ook een passende afdekking.



Schijveneggen TERRADISC



Cultivatoren SYNKRO



Ploegen SERVO

PÖTTINGER – De Specialist voor Bodembewerking & Zaaitechniek



Zaaicombinatie LION & VITASEM

Elke PÖTTINGER materiaal is ontworpen en gemaakt voor u en zorgt voor:

- Arbeidskwaliteit
- Robustheid en betrouwbaarheid
- Hoog gebruikscomfort

PÖTTINGER BELGIUM SPRL

Tel. +32 2 894 41 61

Uw dealer op: www.poettinger.at



PÖTTINGER



Wie heeft wat?



Amazone:

- Een randstrooiplaat en -scherm voor het strooien van de buitenste werkgang, mechanisch of elektrisch bediend.
- Grensstrooischijven: uitstappen en schijven wisselen, strooien van de eerste werkgang tot de perceelsgrens.
- Lamellenblok Limiter, hydraulisch bediend; links en/of beide kanten.
- Bij hydraulische strooiers reduceert de terminal het toerental van de schijven.
- AutoTS: de lengte van de strooideflector wordt aan beide zijden met een elektromotor automatisch gereduceerd.



Bogballe:

- Strooien van de rand: mechanisch of elektrisch vanuit de cabine de draairichting van de strooischijf omwisselen, automatisch juiste dosering en het roerwerk uitschakelen; grensstrooiplaat laten zakken.
- Omkeren van de draairichting via een bowdenkabel of elektronisch via de boordcomputer. Aanpassen van het toerental voor het strooien van de eerste werkgang tot de grens van het perceel.



Kverneland:

- Grensstrooiplaat voor het strooien vanaf de grens van het veld, enkelzijdig uitschakelen.
- Schuinstelcilinder, strooien van de eerste werkgang, neigen van de strooier tot de grens van het perceel.
- Lamellenblok Exact Line, strooien van de 1e werkgang tot de perceelsgrens, hydraulisch bediend vanop afstand, vooral bij de middelste en hogere reeksen.



Rauch:

- Strooien van de rand: mechanische of elektrisch op afstand bediende grensstrooivoorziening GSE voor de enkelzijdige uitschakeling.
- Hydraulisch opklapbaar lamellenblok Telimat voor alle strooiers met mechanische aandrijving.
- VariSpread: seriematig verstellen van het meststofafgiftepunt en toerental van de strooischijven bij strooiers met hydraulische aandrijving op de linker- en rechterzijde van de machine.

Elektronische uitrusting

Hier heeft de klant de keuze uit verschillende oplossingen:

- Een strooier met een eigen terminal, instapoplossing vanaf ca. 2000 € voor alle merken dooreen.
- Terminals die ook voor andere machines van de fabrikant kunnen worden gebruikt, vooral bij Amazone en Kverneland. Uiteraard kunnen er dan geen twee activiteiten tegelijk worden uitgevoerd.
- ISOBUS met of zonder terminal.

De meerprijs kan ook in een vuistregel worden samengevat: een eenvoudige elektronische sturing inclusief terminal kost ongeveer hetzelfde als de uitrusting van een strooier met ISOBUS (computer op de strooier) maar dan zonder ISOBUS-terminal.

Bij enkele fabrikanten kan men een elektronisch geregelde strooier met of zonder ISOBUS-compatibiliteit kiezen. Bij Kverneland zijn alle elektronisch geregelde strooiers voorzien van een weeginrichting en alle strooiers met weeginrichting zijn ISOBUS-compatibel.

De voorhanden zijnde N-sensoren kunnen via het LH5000-protokol en een RS 232-interface met de ISOBUS-poort van de strooier gekoppeld worden. Om toepassingskaarten te maken hebben de terminals (onafhankelijk of met ISOBUS) de nodige softwaretools of Apps. Of speciale, aparte gps-terminals sturen via de RS 232-interface de computer van de strooier. Uiteindelijk moeten alle ISOBUS-toestellen met alle ISOBUS-terminals kunnen communiceren. De beperkingen zitten hier op vlak van de software. Opdat een systeem functioneert, moeten de twee-terminal en machine- die functionaliteit ondersteu-





NIEUW! STEENO is
invoerder van **LUCAS**



Dé specialist in mengvoederwagens,
stro- en kuilvoerdelers



SPIRIMIX

 <p>AUTOSPIRE</p>	 <p>CASTOR</p>
 <p>QUALIMIX</p>	 <p>RAPTOR</p>

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



Firma Beel N.V.

9790 Wortegem-Petegem
<http://www.firmabeel.be>



Problemen met laden en lossen kunnen wij oplossen !





GiANT

Giant V6004T

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





nen. Zelfs het kleinste 'misverstand' op dat vlak leidt tot storingen.

Meer gps-toepassingen

Voor het automatisch aansturen van de strooier zijn er verschillende oplossingen:

- Schakelen op de kopakker: het systeem stuurt het punt aan waarop moet worden in- en uitgeschakeld in verhouding tot de werkbreedte.
- Eenzijdig afschakelen in uitlopers of spiegewijs in 2 deelbreedtes.
- Aanpassen van de werkbreedte eenzijdig of van beide zijden in meerdere deelbreedtes van bv. 2 meter zoals bij een veldspuit. De sturing is ingewikkeld en moet rekening houden met de verschillende 'vloei-eigenschappen' van de meststoffen.

De strooiers zijn gemakkelijk met gps aan te sturen door de aansluiting van een aparte gps-antenne aan de bedieningsterminal of door overname van de positiegegevens van de trekker (deelbreedteschakeling via trekker task-controller). De perceelgrenzen worden ofwel van bij de start van het werk vastgelegd door het perceel rond te rijden of ze werden reeds op voorhand opgeslagen.

De verschillen in de gps-toepassingen liggen bij de precisie respectievelijk het aantal schakelbare deelbreedtes:

Amazone: gps-schakelaar voor het schakelen op de kopakker en aan een kant in spieën. Beginnend met 2 deelbreedtes bij de mechanisch aangedreven versie over 6 deelbreedtes bij de hydraulisch aangedreven middenklassers tot 8 deelbreedtes bij het ZA-TS-topmodel.

Bogballe: kopakkermanagement opgebouwd uit een compleet systeem van een externe leverancier dat met de Bogballe boordcomputer compatibel is. De section-control van Bogballe is het bestanddeel van alle ISOBUS-strooiers, de bouwsteen moet in de terminal worden vrijgeschakeld. Deze strooiers reduceren afhankelijk van de positie de doseerhoeveelheid in 8 stappen.



Terminal van een strooier met deelbreedteschakeling. Spieën en uitlopers kunnen hiermee nauwkeuriger worden uitgewerkt.

Kverneland: alle strooiers met weeginrichting zijn ISOBUS-compatibel. Het GEO-control-systeem schakelt op de kopakker in of uit en aan een kant in spieën. De GEOSpread-strooier kan de werkbreedte in tot 24 deelbreedtes van 2 meter regelen. Het regelt de te strooien hoeveelheid en verandert de werpbreedte door het afgiftepunt te veranderen. Volgens Kverneland kan de machine op deze manier een spie naast zich uitwerken.

Rauch: de Quantron-guide met de sturing voor de kopakker en de deelbreedteafschakeling is de gps-oplossing voor de hele Rauch familie. Bij de Aximodellen berekent de OptiPoint-techniek in functie van de meststof en werkbreedte de optimale schakelpunten voor de kopakker.

Bij gebruik van ISOBUS gebruiken de machinefabrikanten de sectiecontrole-oplossingen van de afzonderlijke fabrikanten van universele terminals. OptiPoint hoort ook bij ISOBUS-strooiers tot de standaarduitrusting. Bij hydraulische meststofstrooiers schakelt VariSpread bovendien automatisch 8 deelbreedtes in spieën.

Trends bij de strooiers

- De grootte van de trechter en de werkbreedtes nemen nog steeds toe.
- Hoe groter de werkbreedte, des te hoger de invloed van de meststofkwaliteit. De strooier van de toekomst zal niet alleen de uitgebrachte hoeveelheid controleren, maar ook de 'vloei-eigenschappen' van de meststoffen. Daarvoor zullen de firma's ofwel voor optische systemen kiezen of bv. ook de 'vluchtenergie' van de korrels met sensoren meten.
- Elektrische aandrijvingen: hier heeft Rauch reeds in het verleden een ontwerp voorgesteld. Een voordeel daarbij was o.m. een snellere en preciezere regeling.
- Combinatie van ontwikkelingen: de strooier optimaliseert zich volledig automatisch en strooit alle spieën traploos.

Samengevat

- De firma's hebben hun strooierprogramma verder uitgebreid.
- Elektronische dosering is er al vanaf ongeveer 2000 €, enkele merken doseren ook zonder weegsensoren en aangepast aan de snelheid.
- Wegens de verschillen in eigenschappen, zelfs tussen meststoffen van dezelfde soort, wordt een weeguitrusting steeds belangrijker.
- Iedere fabrikant biedt ondertussen het automatische schakelen via gps aan.
- De nieuwste strooiers kunnen ook meerdere deelbreedtes uitschakelen en dan net als een veldspuit werken. ■

Nieuwe Landini trekkerseries

Eind vorig jaar introduceerde de Argo groep meerdere nieuwe trekkers waaronder de Landini 6C-serie.

De 6C-serie is de opvolger van de populaire Landini Powermondial serie en bestaat uit twee modellen met een FPT Tier4 Interim motor van 121 respectievelijk 133 pk maximum. Standaard heeft de trekker een 12 x 12 transmissie met 4 versnellingen in 3 groepen, die met de T-Tronic powershift transmissie verdrievoudigd kan worden, waardoor de gebruiker in totaal 36 versnellingen vooruit en 12 versnellingen achteruit ter beschikking heeft. Kruipgang is leverbaar tegen meerprijs. De Eco 40 km/u-versie haalt zijn topsnelheid van 40 km/u bij 1.900 motortoeren. Een 50km/u-versie is eveneens leverbaar. Het meest uitgebreide hydraulisch systeem met loadsensing heeft een debiet van 110 liter/min en maximaal vijf loadsensing regelventielen. De 6C-serie draagt de nieuwe familie styling, heeft een gloednieuwe cabine en kan, naast cabinevering, ook uitgerust worden met voorasvering. ■



Kom een kijkje nemen op onze website www.tractorpower.eu en blijf op de hoogte van alle nieuwigheden in de sector.

TractorPOWER
REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE



ALLIANCE

Farm PRO

Radial

Hoogveld 56 B-9200 Dendermonde www.molconinterwheels.com	T: +32 (0)52 25 90 20 F: +32 (0)52 25 90 45 sales.be@molconinterwheels.com
---	--



Bijna 1 op de 5 Belgische melkveehouders heeft uitbreidingsplannen.

18,3% van de melkveehouders uit België heeft plannen om het bedrijf uit te breiden. Daarnaast heeft 3,0% van hen het voornemen om de bedrijfsactiviteiten af te bouwen of te beëindigen.

Bron en grafieken: AgriDirect

Dit blijkt uit de RundveeScanner België 2014 van AgriDirect, de telefonische rondvraag bij melkveehouders in Vlaanderen en Wallonië. In de periode september 2014 t.e.m. januari 2015 beantwoordden ca. 1.700 melkveehouders met minimaal 50 koeien vragen over de bedrijfsactiviteiten, investeringsplannen en toekomstintenties.

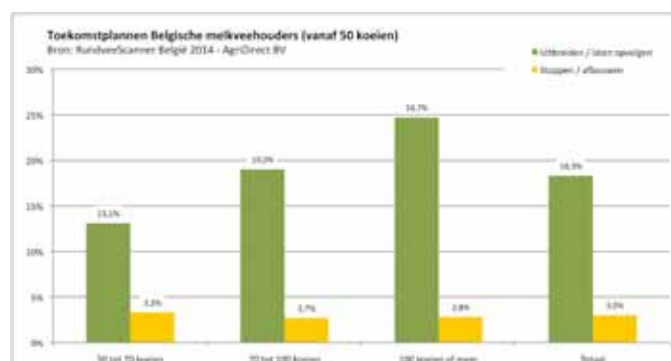
Meeste uitbreiders op bedrijven in de klasse '100 koeien of meer'

Van alle melkveehouders heeft 18,3% uitbreidingsplannen voor het bedrijf. De uitbreidingsintentie is het hoogst onder de melkveehouders op bedrijven met 100 koeien of meer; van deze melkveehouders is 24,7% van plan om het bedrijf uit te breiden. Daar tegenover staat dat de beëindigingsplannen het hoogst zijn

onder de melkveehouders in de klasse '50 tot 70 koeien' (3,3%).

Ruim 40 procent rekt op opvolger.

Op 44,3% van de melkveebedrijven in België met een bedrijfshoofd van 50 jaar of ouder kan men rekenen op een opvolger of is er reeds een opvolger in het bedrijf opgenomen. Voor 20,3% van de melkveebedrijven staat de opvolger klaar, op 24,0% van de bedrijven is hij al in het bedrijf opgenomen. Het zijn opnieuw de melkveebedrijven in de klasse '100 koeien of meer' waar het totaalpercentage bedrijfsopvolging het hoogst is (68,1%).



Investeringsplannen onder melkveehouders in België

Circa 20% wil investeren in nieuwbouw of renovatie van de stallen.

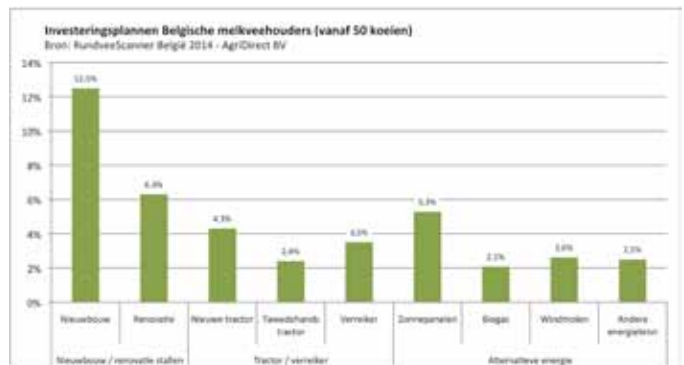
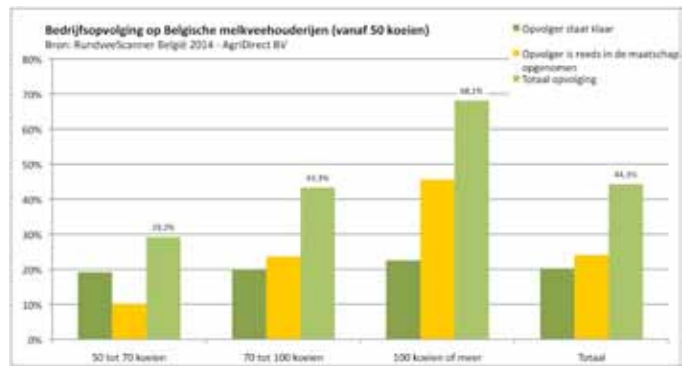
18,8% van de melkveehouders hebben nieuwbouw- en/of renovatieplannen. 12,5% wil investeren in een nieuwe ligboxen- of jongveestal op het bedrijf en 6,3% kiest voor renovatie van de huidige panden.

Ruim 10 procent wil zich een tractor of verreiker aanschaffen.

In totaal is 10,2% van de melkveehouders van plan om zich binnenkort een tractor of verreiker te gaan aanschaffen. 4,3% kiest voor een nieuwe tractor, 2,4% geeft de voorkeur aan een tweedehands en daarnaast wil 3,5% een verreiker.

Alternatieve energie: meeste investeringsplannen in zonnepanelen

Zonnepanelen zijn het meest favoriet op de Belgische melkveehouderijen. Op 38,0% van de bedrijven zijn reeds zonnepanelen aanwezig. Daarnaast wil 5,3% van de melkveehouders investeren in deze alternatieve energiebron. 2,6% kiest voor een (of enkele) windmolens en 2,1% wil graag een biogasinstallatie installeren op het bedrijf. Verder heeft 2,5% plannen om een van de overige alternatieve energiebronnen te gaan inzetten op het bedrijf. ■



Als het op kracht aankomt!

Top Lift STAJA



- ✓ 9 modellen van 12 ton tandem tot 33 ton 3-asser
- ✓ Laag eigen gewicht
- ✓ Uniek hydraulisch concept voor snelle bewegingen
- ✓ Standaard zeer compleet uitgerust
- ✓ Smal chassis: < 2m55 totale breedte met brede banden

BLB
BVBA

BLB BVBA
Geinsteindestraat 1
9170 St-Pauwels

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



Regelmatige olieanalyse geeft permanente zekerheid.

Omdat we onze dure machines willen verzorgen, volgen we nauwlettend het onderhoud op. Olie- en brandstoffilters vervangen op de voorgeschreven tijdstippen en de olie verversen. Maar tegelijk met de afgelaten olie laten we ook nuttige informatie weglopen, want deze olie zegt veel over de toestand van onze motoren en transmissies.

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

Vroeger: ijzervijzel aan de magneet

Op oudere motoren en transmissies waren de onderhoudsintervallen vrij kort; mocht er tussen twee onderhoudsbeurten iets gebeuren, dan hadden we aan de samenstelling van de olie wel kunnen zien of er iets aan het mislopen was of niet. In de meeste gevallen was de aflatplug voorzien van een magneet en dat gaf vaak de eerste tekenen aan de wand. IJzervijzel aan de magneet of wat koperachtige smurrie was vaak een teken dat er iets op til was.

Metten is weten.

Bij modernere versnellingsbakken en motoren zijn de intervallen tussen de verschillende onderhoudsbeurten zodanig lang dat we ze ofwel te vroeg nemen (omdat ons seizoen al afgelopen is en we tijd hebben voor onderhoud) ofwel uitstellen omdat we net nog aan het werk zijn en ons seizoen willen uitrijden. Bovendien wordt de olie niet altijd meer 'afgelaten', maar uit de motor of transmissie gezogen waardoor we het laatste 'bezinksel' ofwel meezuigen met de olie in oplossing ofwel gewoon achterlaten in het carter. In sommige gevallen wordt er dan een oliestaal genomen dat naar het labo van de olieleverancier gaat; een service die de meeste olieleveranciers gratis of tegen weinig geld aanbieden. Er zijn zelfs bedrijven die deze service onafhankelijk van een oliemerk leveren en zelf de stalen komen nemen. Uiteraard tegen betaling, maar met een grondig advies erbij. Daarvoor krijgt de klant een uitgebreid rapport met daarin een analyse van het oliestaal en aanwijzingen en uitleg bij deze analyse. Het is te vergelijken met het nemen van een bloedstaal: op basis van dat onderzoek weten we wat we te veel of te weinig hebben. Bij een motor of transmissie is het net hetzelfde.

Waarom oliestalen laten analyseren?

Olie is duur en de hoeveelheden die in onze moderne machines zitten, liggen ook veel hoger dan bij oudere machines. De kwaliteit van de oliën is sterk verbeterd in vergelijking met

15 jaar geleden en zeker de (vol)synthetische versies kunnen veel langer in de motor of transmissie blijven. Maar ondertussen zijn de eisen die de transmissies en motoren aan de olie stellen ook veel zwaarder. Bij de motorolie moeten we rekening houden met hogere verbrandingstemperaturen en werkdrukken in de cilinders. Bij transmissies moet de olie fungeren als smeermiddel, maar moet ze ook makkelijk warmte en 'vuil' kunnen afvoeren, voldoende vloeibaar blijven (ook bij lagere temperaturen) om door de gevoelige hydraulische componenten met fijne openingen te kunnen stromen, hoge(re) drukken kunnen uitstaan, enz... Redenen genoeg om geregeld een oliestaal te nemen en dit voor analyse binnen te doen.



De praktijk: het nemen van het staal

Een goede olieanalyse begint met het nemen van een correct staal. Bij hydraulische systemen en motoren gebeurt dat in de regel met een vacuümpomp waarbij het aanzuigdampje en de zones die met de olie in aanraking komen na iedere staalname grondig gereinigd worden. Alleen op die manier wordt ervoor gezorgd dat er geen verontreinigingen van buitenaf in het staal komen.

DELVANO
UW PARTNER VOOR LANDBOUW & LOOEWERK SPUITMACHINES

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

Waar oliestalen nemen?	
+ Waar wel?	- Waar zeker niet?
In een bewegende vloeistofzone	In 'dode' pijpstukken of slangeinden
In turbulente zones, waar de stroomrichting verandert zoals bochten,...	In laminaire (stilstaande) zones
Stroomafwaarts van lagers, pompen, tandwielen, cilinders,...	Bij koude of niet-draaiende machine
Bij circulatiesystemen in de buurt van de retourleiding(en) in het 'korte' circuit	
Bij statische tanks: in het midden tussen het oliepeil en de bodem en weg van de wanden	

Groupe Lucien Iacono



Avenue de Landrecies 9 7170 MANAGE – WWW.GROUPELUCIENIACONO.BE – Tel : 064/43 24 37

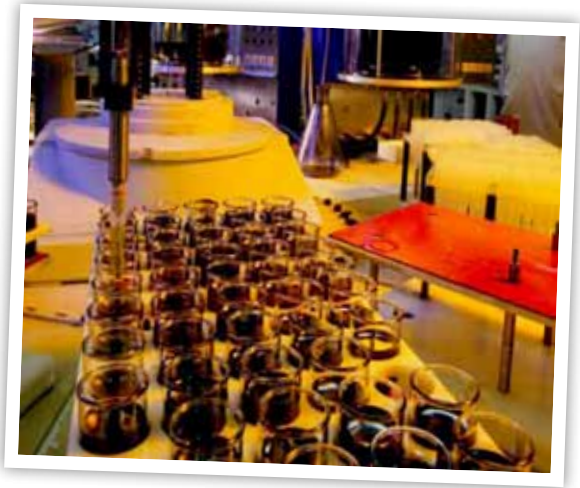


Nog enkele nuttige tips

Probeer oliemonsters te nemen in bewegende zones en op een draaiende machine, bij voorkeur voor de filters en ná de bewegende machineonderdelen. Om stalen met elkaar te kunnen vergelijken en op te volgen, is het aangewezen om de monsternamemethodes en -punten niet te wijzigen zodat er altijd appels met appels en peren met peren worden vergeleken: dus altijd op dezelfde punten de oliestalen nemen. Gebruik gereinigd materiaal voor monstername en propere flesjes en stuur de stalen onmiddellijk naar het labo.

Wat heeft weinig zin?

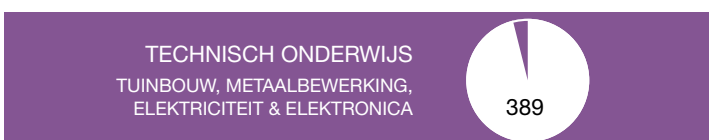
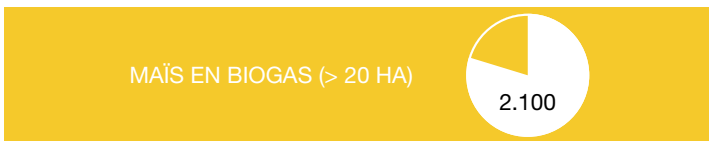
Neem geen stalen van een koud systeem en nooit aan de aflatstop van de tank, het carter of de oliefilter. Een staal nemen na een olieversing brengt ook niets op. Met 'vervulde' monsternametoestellen het ene staal na het andere nemen, geeft geen juiste indicatie. Reinig de toestellen na iedere staalname. In de praktijk wordt er op de oliestalen –die zorgvuldig moeten worden genomen- een chemische analyse losgelaten. Die brengt dan waarden aan het licht zoals de viscositeit van de olie, de mate van verontreiniging, chemische bestanddelen en watergehalte en geven aan of de olie moet worden verversed of nog een tijdje door kan. Daaruit blijkt dat we in het ene geval onze olie te snel aflaten of in het andere al langer hadden moeten verversen.



De toekomst

Fabrikanten schrijven gemiddelde onderhoudsintervallen voor. Tegenwoordig zijn die zo ruim dat de klant in de drukte van het werk al snel de neiging heeft om die termijnen te overschrijden of men soms veiligheidshalve al sneller verversed. Daarom is het beter om er een gewoonte van te maken om op geregelde tijdstippen een oliestaal van het systeem of de motor te nemen en die stalen dan naar het labo te sturen. Met de duurdere hydraulische systemen en motoren op machines en trekkers is het alleen maar aan te raden om op een vaste basis stalen van de olie te nemen. Persoonlijk zouden we dat verkiezen boven een 'gemiddeld' interval dat immers sterk afhangt van de inzet van de machine. 1000 draaiuren op een maaidorser die 1 maand per jaar werkt of 1000 uren op een trekker die alle dagen draait, is echt niet met elkaar te vergelijken. Vandaar dat we pleiten om een regelmatige olieanalyse als extra leidraad voor de gezondheidstoestand van de machine te gebruiken. En dat geeft nog meer voordelen. Als we deze gegevens bijhouden, hebben we een mooi overzicht van de 'inwendige' kwaliteit van onze machines en kunnen we mogelijk dure reparaties voorkomen. Het zal tevens een extra steuntje zijn als we de trekker of machine later moeten verkopen. ■

TractorPower valt in de bus bij meer dan 10.000 Vlaamse en Waalse professionele bedrijven





De trekker juist uitbalanceren

Landbouwcombinaties worden alsmaar groter en vooral zwaarder. Een voorwaarde om toch nog veilig over de weg te rijden en ook in het veld zonder veel schade het werk te kunnen uitvoeren is een correcte gewichtsverdeling tussen voor- en achterkant van de trekker. Waar we daarop best letten, geven we hieronder mee.

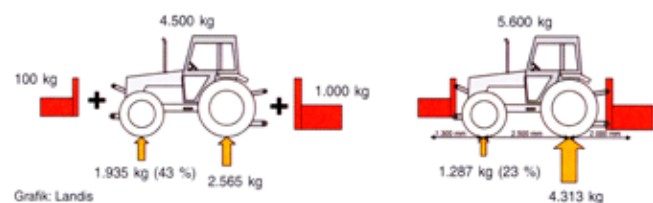
Tekst: Peter Menten en Marco Landis | Foto's: Peter Menten

Tractoren hebben een beperkt netto laadvermogen. Door het verschil te maken tussen het toelaatbaar totaalgewicht en het leeggewicht komen we aan wat de trekker echt mag 'dragen'. Dat nuttige laadvermogen kan gebruikt worden voor het dragen van werktuigen in de hef, het opnemen van de steunlast van aanhangwagens of voor het opnemen van ballastgewichten. Als er bv. een zwaar werktuig in de hef wordt opgehangen, moet de tractor meestal met ballastgewichten vooraan worden geladen om de vooras met minstens 20 % van het gewicht te 'beladen', zoals het voor het rijden over de weg wettelijk is voorgeschreven. Zo wordt gegarandeerd dat het voertuig nog veilig bestuurd kan worden. Maar het kan ook anders: in de plaats van zware werktuigen met ballastgewichten te compenseren, kan de last ook door werktuigcombinaties worden verdeeld. Typische voorbeelden daarvan zijn een frontmaaier met een kneuzer achteraan of een pakkerwals voor met een zaaicombinatie achter. De verdeling volgens voor- en achteraanbouwmachine heeft bovendien het voordeel dat de afzonderlijke assen minder sterk belast worden dan wanneer het werktuig hoofdzakelijk op één as zou dragen. Aan de maximale draagkracht van de afzonderlijke assen wordt te weinig belang gehecht. Nochtans is deze wettelijk bepaald. Voor zeer zware werktuigen is het aanbevolen om getrokken varianten met een eigen rijonderstel te kopen.

Draagvermogen per as en hefboomwerking

Afhankelijk van hun afstand tot het middelpunt van de as kunnen de aangebouwde werktuigen een meer of minder grote hefboomwerking uitoefenen. Het exacte gewicht en de aslasten

kunnen met een asweegbrug bepaald worden. Als men toch het gewicht en het zwaartepunt van de aanbouwwerktuigen kent, net als de verdeling van het leeggewicht van de tractor, dan kunnen de aslasten ook zeer eenvoudig worden berekend. Het voorbeeld in onze tekening toont duidelijk dat de voorasbelasting



↳ Door het hefboomeffect van het werktuig in de hef achteraan wordt ondanks een frontgewicht het gewicht naar de achteras verlegd.



↳ Met front- en wielgewichten, gecombineerd met een aangepaste bandendruk, kan de slip en dus ook het dieselverbruik verminderd worden.

na het aankoppelen van een zwaar werktuig in de hef achteraan minder wordt dan bij een 'lege' trekker. Vóór het werktuig wordt aangekoppeld, rust 43 % van het totaalgewicht op de vooras, t.t.z. 1935 kg. Hoewel een 100 kg zwaar frontgewicht werd gemonteerd, zakt door de hefboomwerking van het gewicht van de machine in de hef de vooraslast wel tot maar 23 %, wat met een gewicht van 1287 kg overeenkomt.

Gewicht verhoogt trekkracht.

Voor zwaar trekwerk is er voldoende gewicht op de aandrijfassen nodig om slip te vermijden. Op de openbare weg is het belangrijk om hellingen tot 15 % veilig te kunnen oprijden. Ook daarvoor moet er voldoende gewicht op de aangedreven assen liggen. Een vuistregel zegt dat het eigengewicht van de trekker ongeveer 25 % van dat van de aanhangwagen moet zijn. Concreet betekent dat dat voor een 20 ton zware aanhanger met dolly vooraan, de trekker minstens 5 ton moet wegen. Het gewicht op de aandrijfassen kan hoger als er een deel van het gewicht van het werktuig in de hef op de trekker kan worden overgedragen. Datzelfde is zeker het geval bij aanhangwagens die op de trekker 'steunen'. Maar ook bij bodembewerkingsmachines zijn er systemen, die gewicht op het trekkende voertuig overbrengen.

Onnodig gewicht kost diesel, te weinig soms ook.

Met elke kilogram extra gewicht verhoogt de rolweerstand, wat het brandstofverbruik verhoogt. Door 500 kg meer gewicht stijgt bij een 5 ton zware trekker de rolweerstand met ongeveer 10 %. Daarom moeten we 'zuinig' zijn met het aanbrengen van overbodige ballastgewichten. Het is duidelijk dat het aan- en afbouwen van

gewichten of van een frontlader tijd vraagt. Maar in ruil heeft de trekker daarna minder diesel nodig, worden de banden gespaard en is de insparing in het veld ook geringer. Bij het veldwerk zou het trekkend voertuig zo moeten worden uitgebalanceerd dat het niet meer dan 10 tot 15 % slip heeft. Bovendien is het aangewezen om de bandendruk tot zijn maximale draagrens te laten zakken. Anders wordt er te veel diesel verbruikt en is de bodemdruk te hoog.

Samengevat

Het nauwkeurig uitbalanceren van voertuig- en machinecombinaties in de landbouw is van wezenlijk belang. Een onjuiste gewichtsverdeling vermindert de veiligheid. Te weinig gewicht reduceert de maximale trekkracht. Tegelijkertijd leidt elke onnodige kilogram gewicht tot een hogere rolweerstand en dat kost dan weeral extra diesel. Daarom is het van belang om het gewicht altijd aan de omstandigheden aan te passen.

Wat mag ik laden?

Onder www.traktorentest.ch kan voor het bepalen van de gewichtsverdeling een Exceltabel worden gedownload. ■



↳ Een vuistregel zegt dat het trekkend voertuig minstens een vierde zo zwaar moet zijn als de aanhangwagen.



↳ Om bij het rijden over de weg het voertuig bestuurbaar te houden, moet er minstens 20 % van het gewicht op de vooras rusten.

smits
LEADING WATER SOLUTIONS

Totaaloplossingen in watertechniek

- **Pompen en sturingstechniek**
- **Haspels**
- **Motorpompsets**
- **Fertigatie**
- **Ontwerp en 24/7 service**

webshop.smitsveldhoven.nl

Smits BV | Habrakken 1201 | 5507 TB | Veldhoven | NL | T. +31 (0)40 2532538 | info@smitsveldhoven.nl | www.smitsveldhoven.nl



De fytollicentie voor een duurzaam gebruik van gewasbeschermingsmiddelen.

Het woord 'duurzaamheid' is een begrip dat al jaren te pas en te onpas wordt gebruikt om alles in een groen jasje te steken. Kort gezegd: het gaat over ons milieu en de toekomst van onze kinderen. Het zegt in dit geval hoe de producenten van gewasbeschermingsmiddelen, de overheid (onder druk van Europa) en de gebruikers in de sector er alle belang bij hebben dat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen op een verantwoorde manier gebeurt. Daarom werd de fytollicentie in het leven geroepen.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Wat is een fytollicentie?

De Europese richtlijn inzake het 'Duurzaam gebruik van bestrijdingsmiddelen' verplicht alle Europese lidstaten om een systeem van certificaten op te starten en hierbij de nodige opleidingen te voorzien voor alle professionele gebruikers, verdelers en voorlichters van gewasbeschermingsmiddelen. In België werd dit in de vorm van een fytollicentie gegoten.

De fytollicentie is een bewijs van kennis voor het professioneel gebruiken en verkopen van gewasbeschermingsmiddelen en het geven van voorlichting. Ze zal bestaan uit een unieke cijfercode vergelijkbaar met een ondernemingsnummer.

15 november 2015

Dit is de datum waarop iedere professionele gebruiker of handelaar van gewasbeschermingsmiddelen zijn fytollicentie op zak moet hebben.

Overgangsperiode

De fytollicentie kan aangevraagd worden bij de FOD Volkgezond-

heid, Veiligheid van de Voedselketen en Leefmilieu. De verplichting tot het beschikken over een fytollicentie gaat pas in vanaf 25 november 2015, maar om iedereen de mogelijkheid te geven om zich in orde te stellen is er een overgangsperiode ingevoerd. Deze overgangsperiode loopt nog tot 31 augustus 2015.

Vroege aanvragers werden beloond

Fytollicenties die aangevraagd zijn tijdens de overgangsperiode starten met de geldigheidsduur vanaf 25 november 2015. De vroege aanvragers, met name aanvragen vóór 31 augustus 2014, werden beloond met een geldigheidsduur van 7 jaar in plaats van de standaard geldigheidsduur van 6 jaar.

Aanvraag fytollicentie

Via de website www.fytollicentie.be kan iemand zijn fytollicentie op een eenvoudige manier aanvragen. Men heeft enkel een persoonlijk e-mailadres nodig om de aanvraag langs digitale weg te kunnen doorvoeren.

Wat zijn professionele en niet-professionele producten?

Vanaf 18 augustus 2012 werden de erkenningen voor professionele producten en niet-professionele producten gesplitst. Dit wordt aangegeven op de verpakking op basis van nieuwe erkenningsnummers. Niet-professionele producten zullen aan strikte voorwaarden moeten voldoen en zijn soms anders van samenstelling en verpakking. Vanaf 18 augustus 2014 zal het grote publiek enkel niet-professionele producten kunnen kopen in tuincentra. De maximale hoeveelheden die hier verkocht worden, zijn bestemd voor oppervlaktes van max 500 m². De professionele producten zijn te herkennen door de letter P achter het erkenningsnummer, de producten voor de particulieren krijgen een G achteraan. (Bv. 9170P/B is een professioneel product)

5 verschillende types van fytollicentie

In totaal zullen er 5 verschillende types van de fytollicentie bestaan:

- NP: Distributie/Voorlichting producten voor niet-professioneel gebruik
- P1: Assistent professioneel gebruik
- P2: Professioneel gebruik
- P2s: Specifiek professioneel gebruik
- P3: Distributie/Voorlichting producten voor professioneel gebruik

Met een fytolicensie type P1 is het enkel mogelijk om gewasbeschermingsmiddelen toe te passen onder toezicht van een persoon met type P2 of P3. Voor een landbouwer is dit in hoofdzaak type P2. Voor een loonwerker of tuinaannemer is dit afhankelijk of er al dan niet gewasbeschermingsmiddelen verkocht worden aan derden of niet.

De fytolicensie 'Specifiek professioneel Gebruik' (P2s) is dezelfde als de huidige erkenning 'speciaal erkend gebruiker' en zal deze erkenning vervangen. Deze licentie geldt voor producten waarvan in de erkenningsakte is opgenomen dat ze voorbehouden zijn voor de houder van de fytolicensie P2s. Zowel P1, P2 als P3 mogen deze producten niet toepassen.

Met een fytolicensie type P3 mogen producten beheerd, gebruikt en verkocht worden en mag voorlichting gegeven worden.

Welk type licentie heeft men nodig?

ACTIVITEIT		Minimaal vereist type Fytolicensie		
		P1	P2	P3
Zelfstandige				
	landbouwer		X	
	sierteler		X	
	tuinaannemer ²		X	
	groenbeheerder		X	
	loonwerker die enkel de gebruikte PP* factureert		X	
	loonwerker die tevens de PP distribueert ³			X
Openbare diensten	Steden & gemeenten		X	
	Provincies		X	
	NMBS, De Lijn,...		X	
<i>Personeel van de hierboven vernoemde gebruikers, als ze PP gebruiken onder het gezag van een fytolicensiehouder P2 of P3</i>		X		

* PP: afkorting voor fytoproducten

² Incl: Een tuinaannemer die uitsluitend niet-professionele producten toepast, dient niet over een fytolicensie te beschikken. M.a.w.

als hij zijn producten in een tuincentrum koopt, hoeft hij geen licentie te hebben.

³ Incl: Een loonwerker/ aannemer die een behandeling met professionele producten uitvoert bij een klant en waarbij het resterend product bij de klant wordt achtergelaten.

- Een persoon met fytolicensie P2 of P3 mag maximaal 10 personen met een P1 onder zijn verantwoordelijkheid hebben. In de landbouwsector mag een P1 geen producten toepassen bij derden, een P2 wel.
- Een P3 mag alle handelingen uitvoeren zoals een P2 en een P2 zoals een P1, maar niet omgekeerd.
- Personen zonder oogmerk van verkoop zoals de onderwijzers regulier en naschools onderwijs, lesgevers op vormingsactiviteiten en de keurders van spuittoestellen hebben geen fytolicensie nodig.
- Fytolicensies zullen uitsluitend afgeleverd worden aan meerderjarige personen. Ze zullen dus niet toegewezen worden aan ondernemingen of rechtspersonen.



Hoe een fytolicensie verlengen?

Een fytolicensiehouder moet gedurende de geldigheidsduur van zijn licentie een aantal vormingsactiviteiten bijwonen. Deze vormingsactiviteiten zal hij vanaf eind 2015 kunnen volgen en er zal een keuze zijn uit een ruim aanbod van vormingsactiviteiten waarbij een algemeen thema van de gewasbescherming aan bod zal komen (bv. voordrachten, lessen, demo's, cursussen, proefveldbezoeken... over wetgeving, spuittechniek, alternatieve bestrijding, enz...). Het huidige bestaande vormingsaanbod zal hiervoor (deels) in aanmerking komen. De licentiehouder zal, binnen de geldigheidsduur van zijn licentie, vrij kunnen kiezen op welk ogenblik hij wenst deel te nemen aan een bepaalde vormingsactiviteit. De verplichting van deze 'aanvullende opleiding' heeft als doel om de kennis van de fytolicensiehouder inzake gewasbescherming te verruimen en deze op de hoogte te brengen van verbeterde en/of nieuwe technologieën.

Waarom zijn fytoproducten en verdelers gebaat bij een lager gebruik van gewasbeschermingsmiddelen?

Op het eerste zicht lijkt het tegenstrijdig dat verdelers en producenten van gewasbeschermingsmiddelen voorstander zijn om minder middelen te gebruiken. Op korte termijn kan dat enige minderverkoop geven, maar op langere termijn verliezen ze veel meer als



er middelen verboden worden omdat er te veel van gebruikt zou worden en in het milieu (water & lucht) terecht zou komen. Elk middel vraagt een dure en tijdrovende investering in onderzoek en ontwikkeling. Hoe langer een middel op de markt mag blijven, hoe interessanter voor de producent, want dan kan de investeringskost over een lange periode worden afgeschreven. Bovendien moeten de fabrikanten ook voortdurend investeren in nieuwe verpakkingen die achteraf zo milieuvriendelijk mogelijk kunnen gerecycleerd worden.

Heeft het zin om de voorgeschreven dosis te verhogen?

In de praktijk blijkt dat de normen die opgelegd worden voor spuitmiddelen best haalbaar zijn, maar misschien wordt er soms met te grote dosissen gewerkt. Het resultaat is een hogere kost per vierkante meter met een resultaat dat zeker niet beter is. Het risico bestaat dat gebruikers de voorgeschreven dosis die ze in hun sproeier of spuitmachine gebruiken iets verhogen om zeker te zijn dat 'het middel pakt'. In de praktijk haalt dit weinig uit, het kost meer en het zorgt voor eventueel uitspoeling in de bodem. Daarom gaan fabrikanten als bv. Bayer hun dosissen apart verpakken zodat de gebruiker steeds de juiste hoeveelheid neemt. Bovendien is het ook makkelijker om op die manier de spuitmiddelen zo veel als mogelijk afgesloten te houden. Door beter herkenbare etiketten te gebruiken en de productinfo duidelijk weer te geven, willen ze bijdragen aan een verantwoord en juist gebruik.

Meer info over de fytolientie: www.fytolientie.be ■

PCLT

praktijkopleidingen op maat



LANDBOUWOPLEIDINGEN

- Fyto en biociden
- G-rijbewijs
- Landbouwmachines
- Starterscursussen
- Veehouderij

www.pclt.be

Trelleborg. Vijfhonderd kilogram lichtheid.

Zwaar en licht tegelijk? Ja, dat is mogelijk met de nieuwe TM1000 High Power banden van Trelleborg. Deze banden beschikken over een extra breed contactoppervlak, waardoor de bodemdruk nog verder wordt verminderd, zodat uw productiviteit en de gewasopbrengsten stijgen. Bovendien rollen de banden zo gemakkelijk, dat het brandstofverbruik en de uitstoot omlaag gaan, om zo een bijdrage te leveren aan een duurzame productie.
www.trelleborg.com/wheelsystems/nl

SIMA 2015
SIMAGENA SIMAVIP

HALL 4 - STAND H001

TRELLEBORG



Niek Marijsse onderstreept dat al 20 % van de opleidingen op vraag van de industrie gegeven wordt; 65 % voor de groensector en de rest voor de landbouw.

Het PCLT (praktijkcentrum land- en tuinbouw) in Roeselare

Praktijkopleidingen op maat

‘Ik hoor en vergeet, ik zie ... en onthoud, ik doe ... en ... begrijp’, is nog altijd de kern van de opleidingen binnen het PCLT. De missie was duidelijk: aan de landbouwer de machines leren gebruiken en de techniek erachter verduidelijken. Bijna 50 jaar en zoveel duizenden opleidingen later werd dezelfde boodschap vertaald naar ‘praktijkopleidingen op maat’.

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

De missie en de link met de landbouw is grotendeels gebleven. De infrastructuur en de marketingslogan werden aangepast naar ‘praktijkopleidingen op maat’ en de doelgroep breidde zich uit naar de groensector en de industrie. ‘Het resultaat is 100 % praktijkgarantie,’ aldus Niek Marijsse, die sedert een kleine 5 jaar de leiding heeft overgenomen en door het praktijkcentrum een nieuwe wind heeft doen waaien. Hij gaat er prat op dat er jaarlijks geïnvesteerd wordt in machines, lesgevers en cursusmateriaal. Ieder jaar worden er tussen 300 en 400 opleidingen georganiseerd. De cursisten komen nu voornamelijk vanuit de sociale tewerkstelling, de openbare besturen en ook het landbouw- en technisch onderwijs.



‘We laten de pure landbouwtechnische opleidingen niet vallen. Zeer zeker niet, het is namelijk de kern van onze organisatie. Het afstellen van ploegen bv. blijft nog altijd ‘in’.’

Wat je vandaag geleerd hebt, is morgen verouderd. Dus: bijscholen!

Studenten die graag met techniek omgaan, kunnen al sinds jaar en dag terecht in het reguliere technisch en beroepsonderwijs op middelbaar niveau. Maar met die algemene opleiding alleen komen ze er niet meer. Techniek en machines in de land- en tuinbouw worden hoe langer hoe meer merkspecifiek en complexer. Dat zorgt ervoor dat de afgestudeerden al snel na hun gewone schooltijd terug moeten bijscholen. Maar waar?

De structuurveranderingen van de laatste jaren binnen het PCLT zijn er het levende bewijs van dat het landschap van opleidingen sterk aan het veranderen is. Waar het reguliere onderwijs veel moeite heeft om de link met de praktijk aan te houden, zien we dat de privé- en naschoolse opleidingen meer aan belang winnen. Lange trajecten maken plaats voor korte cursussen, theorie wordt vervangen door praktijk waar mogelijk. Alles gaat sneller en mensen moeten klaargestoomd worden om aan en met meer gespecialiseerde machines en techniek te kunnen werken. Leerkrachten die vroeger ‘voor het leven’ gevormd werden, maken plaats voor praktijkmensen die hun kennis levend en heet van de naald kunnen overbrengen. Voor studenten of mensen die al in de praktijk staan, is het belangrijk om te weten dat ze alle dagen kunnen leren en de grens tussen leraar en leerling stilaan begint te vervagen. Wie vandaag leraar is, kan morgen evengoed leerling worden. Het is een continu leer- en uitwisselingsproces.



TractorPower: 'Vroeger werden jullie vanuit het ministerie van landbouw gesubsidieerd en waren de meeste opleidingen aan de landbouw gerelateerd. Jullie aanbod ziet er nu even anders uit?'

Niek: 'Ik ben nu vijf jaar directeur van het PCLT en heb in die jaren veel zien verschuiven. Vroeger draaiden we voor 90 % op subsidies en had het PCLT de naam van 'goedkoop' te zijn. De subsidies zijn drastisch naar beneden gegaan en het Ministerie van Landbouw heeft de doelgroep sterk afgelijnd tot geregistreerde landbouwers en tuinaannemers. Nu is het aandeel subsidies herleid tot 50 %. In het begin hebben we het moeilijk gehad, maar het heeft ons sterker en onafhankelijker gemaakt en ons aanbod aan opleidingen sterk doen uitbreiden.'

TP: 'U zegt we hadden de naam 'goedkoop' te zijn. Wat bedoelt u daarmee?'

Niek: 'Toen de opleidingen zwaar gesubsidieerd waren, kon iedereen hier voor weinig geld les komen volgen. Tegen dat imago hebben we sterk moeten opboksen door het accent te verleggen naar kwaliteit. Niet gemakkelijk in onze sector. Weet je, als men managementcursussen voor bedrijven organiseert, dan is de kostprijs minder van tel. Hoe meer die cursussen kosten, hoe beter ze wel zullen zijn, is iets wat mensen geloven. En qua investering heeft de lesgever weinig nodig: zijn kennis van dat onderwerp en zijn laptop. Meer niet. Anders is het als men bv. een arbeider naar een opleiding moet sturen, dan is elke euro cursusgeld een euro te veel. Daar tegenover staat dat de cursussen die wij organiseren machines, middelen, voorafgaande voorbereiding van verschillende lesgevers, aansprakelijkheidsverzekeringen, gebouwen, enz... vragen.'

TP: 'Zit dat anders bij onze noorderburen?'

Niek & Marino: 'Ja, daar weten ze wat een cursus organiseren kost, ze rekenen dat ook door en de klanten zijn bereid om die prijs te betalen. Een ander punt is dat in Nederland van overheidswege veel opleidingen gewoon verplicht zijn. Een voorbeeld van hoe het kan, is bv. het PTC+ dat vooral technische opleidingen naar de landbouw organiseert. Daar werken ze per merk en die cursussen worden aangeboden aan de studenten en ook aan de merkendealers. Dat maakt dat die opleidingen over een grotere groep kunnen worden 'afgeschreven' en er makkelijker mensen en middelen kunnen worden aangetrokken.'

TP: 'Begrijp ik goed dat jullie datzelfde in België ook zouden kunnen doen?'

Niek: 'Wij hebben op dit moment nog geen opleiding voor techniekers per merk. Dat is een optie die we bv. samen met de importeursvereniging Fedagrim zouden kunnen uitwerken, een Fedagrim Academy zoals men nu in Nederland ook wil doen met de Fedecom Academy. In het verleden hebben we trouwens al gesprekken in die richting gevoerd; wij staan er alleszins voor open. Ook op vlak van werkaanbiedingen van en voor de sector zie ik een mogelijkheid tot samenwerking met de importeurs

en merkenverdelers. Weet dat wij per maand meer dan 5000 bezoeken op onze website hebben, dus als we daar met Fedagrim de handen in elkaar zouden slaan, kunnen de sector en de gepassioneerde techniekers en medewerkers er alleen maar beter van worden.'

De lesgevers

'Vroeger kwamen de lesgevers vooral uit de landbouwschool van Roeselare,' legt Niek Marijsse de verschuiving naar de echte praktijk uit. 'Nu werkt het PCLT samen met een tiental mensen die in de praktijk staan of hun eigen bedrijf runnen.'

Partners

Om in de praktijk de vinger aan de pols te houden, werkt het PCLT nauw samen met verschillende partners: machine-importeurs, lokale verdelers, constructeurs, leveranciers van mest- en sproeistoffen, stallenbouwers,... Voor de cursist geeft dit het voordeel dat er steeds met de modernste machines en technologie kan worden gewerkt en dat hij wat hij in de opleiding leert ook onmiddellijk in de praktijk kan terugvinden.

KMO-portefeuille en opleidingscheques

De opleidingen aan het PCLT komen in aanmerking voor opleidingscheques voor werknemers en zelfstandigen kunnen via de KMO-portefeuille de helft van het bedrag van de opleiding terugkrijgen van de overheid. In het verleden zijn er ook gesprekken geweest met de Waalse evenknie, want de taalbarrière mag geen reden zijn om onze landgenoten uit het zuiden kwalitatieve opleidingen te onthouden. Volgens de laatste cijfers volgen 15 % van de studenten de landbouwopleidingen, komt 65 % voor de groensector en 20% voor de industrie. In vergelijking met vroeger bestaan de opleidingen uit kortere modules waardoor de mensen uit de praktijk ze ook sneller kunnen leren toepassen in hun dagelijkse werk. We evolueren naar een tijd van 'levenslang leren'.

Niek: 'We laten de pure landbouwtechnische opleidingen niet vallen. Zeer zeker niet, het is namelijk de kern van onze organisatie! Alleen zouden we nog veel verder kunnen staan, mochten we een opleidingsfront vormen met de importeursvereniging Fedagrim. Bij deze een warme oproep om snel rond de tafel te zitten...' ■

De landbouwopleidingen volgen de technologie op de voet.



CASE IH MAGNUM



STOCKVERKOOP VAN VERSCHILLENDE MODELLEN MET UITZONDERLIJK LAGE RENTEVOET

0,3%
op 36 maanden*

* Enkel op stocktractoren

Een uitgelezen kans om tegen zeer interessante
voorwaarden een Case IH aan te schaffen.

(PUMA/MAXXUM/FARMALL)

Actie geldig tot 30 juni 2015

CNI
INDUSTRIAL CAPITAL

CASE IH
AGRICULTURE

www.caseih.com

INTERESSE? Neem nu contact op met uw Case IH dealer.

STERK WERK, GESPIERDE KORTINGEN!



GENIET VAN DEZE ACTIE OP AL ONZE MODELLEN:

- **T4 reeks:**
Voorlader aan € 2.999 of fronthef aan € 999
- **T5 reeks:**
Voorlader aan € 2.999 of fronthef aan € 999
- **T6 reeks:**
Voorlader aan € 2.999 of fronthef aan € 999
- **T7 reeks:**
Fronthef aan € 999
- **T8 reeks:**
Fronthef aan € 999

*excl montagekost en voorzetstuk.

Actie geldig t.e.m. 31 maart 2015. Ga snel langs bij uw New Holland dealer!