



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	<i>Voorwoord</i>	Pers springt lichtzinnig om met het overnemen van berichten.	5
	<i>Akkerbouw</i>	Christian Bernard in Wanze vult akkerbouw aan met loonwerk.	6
	<i>Veehouder</i>	De logische stap naar biologische productie bij Pascal Lesplingart in Quevaucamps	10
	<i>Loonwerker</i>	Landbouwwerken Van Rooy uit Vorselaar	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	Servaes bvba in Hoogstraten ... Specialisatie en focus op service werpt z'n vruchten af.	18
	<i>I love my agrojob</i>	Steven Dumortier is landbouwer in Breedhout.	22
	<i>Andere teler</i>	Belchanvre zet in op de teelt en verwerking van vezelhennep.	24
	<i>Techniek</i>	Nearly New Tractor: demontagetest van een moderne trekker met traploze transmissie - Deel II	26
	<i>Mensen achter machines</i>	Praktisch ijverig technisch onderwijs aan het PITO in Stabroek	30
	<i>Techniek</i>	Luchtige zwaden zonder zand of stenen	32
	<i>Mensen achter machines</i>	Antwerpse Modelbouw Grondwerken: graafwerk en zwaar vervoer zonder rijbewijs, grondbankaangifte of witte diesel	36
	<i>Mensen achter machines</i>	Interview met Heinz Pöttinger: Pöttinger: van uurwerkmaker tot machineconstructeur	38
	<i>Mensen achter machines</i>	Het nieuwe Maternaco volgens topman Benoit Strauven	42
	<i>Techniek</i>	Lemken doet het steeds intelligenter.	46
	<i>Techniek</i>	Krone presenteert Premos. Stro steeds compacter.	48
	<i>Management</i>	Tractor of the Year 2017	50
	<i>Techniek</i>	Brandstof besparen: zoveel invloed heeft de chauffeur	52
	<i>Techniek</i>	RC-shift: volautomatisch en zacht schakelen	56
	<i>Recht</i>	Het 'rustige genot' van het pachtgoed!	58



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 11.852 exemplaren in het Nederlands en het Frans.



Belgian jury member

Efficiënt zaaien



Sneller zaaien met u-drill
omdat het kan!

- ▶ Hoge snelheid en capaciteit
- ▶ Eenvoudig in gebruik en afstelling
- ▶ Perfecte zaai nauwkeurigheid
- ▶ Automatisch bediend kopakker management



 **Kverneland**

www.kverneland.nl



Waarheid van het seizoen

'Geld is als mest; het is alleen goed als het wordt verspreid.'

(Francis Bacon, Engels filosoof en staatsman 1561-1626)

Pers springt lichtzinnig om met het overnemen van berichten.

In de loop van de maand juni werden we door een communicatiebureau ingelicht over het feit 'dat 40% van de Belgische landbouwfamilies minder dan 1000 € per maand verdienen'. Voor een aantal journalisten was het een item dat goed zou scoren op vlak van aandacht en ze namen het dus gretig over zonder zich vragen te stellen óf dat cijfer wel kon kloppen én over de impact die dergelijke berichtgeving op de sector zou kunnen hebben. Een week later verscheen er een artikel in de Standaard dat 15% van de landbouwers een inkomen van meer dan 100.000 € had. Dat artikel of de informatie errond hebben we verder nergens teruggevonden.

Zulke informatieverbreiding stoot ons behoorlijk tegen de borst.

Vooreerst zijn dergelijke cijfers gebaseerd op een fiscale aangifte van meestal 2 tot 3 jaar geleden. Vervolgens wordt er niets gezegd over hoe het cijfer tot stand kwam en of het over het echte nettinkomen gaat (na aftrek van alle kosten en investeringen). Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen een inkomen als eenmanszaak of een inkomen uitgekeerd door een vennootschap aan de boer. En geef toe, welke Belgische burger wil met een zo hoog mogelijk inkomen uitpakken om dat door de Staat te laten afromen? Kortom: waardeloze cijfers, die dan nog eens in een titel gegoten worden die bij de meeste mensen het hoofd op hol doet slaan.

Een tweede bedenking hierbij is wat de meerwaarde is van dergelijke (gemanipuleerde) informatie. Heeft het veel zin om de sector te bestoken met negatieve cijfers en berichten? Is het net niet de bedoeling om de landbouwsector in een positief daglicht te stellen?

Wat je gelooft, krijg je. Dus is de kans groot dat een aantal landbouwers die de negatieve berichten over hun sector lezen er ook zullen in meegaan met gevolg dat de landbouwsector en het imago nog verder uitgehold worden. Het kan tevens aangegrepen worden om bij de pakken te blijven zitten en bovendien jaagt het jonge mensen weg die in de landbouw nog een toekomst zouden zien.

Wij zijn het deze keer gaan zoeken bij de akkerbouwer Christian Bernard uit Wanze die met zijn drie zonen van het probleem 'bedrijfsopvolging' een kans maakte om zijn bedrijf te diversifiëren. Een andere weg koos veehouder Lesplingart uit Quevaucamps die enkele jaren geleden het roer omgooide naar 100% bio. Loonwerker Karel Van Rooy uit Vorselaar in de Kempen specialiseerde zich volledig op loonwerk voor de veehouderij en mechanisatiebedrijf Servaes uit Hoogstraten richtte zijn bedrijf doorheen de jaren naar drie sectoren: veehouders, loonwerkers en de industrie. Belchanvre uit Marloie teelt vezelhennep en legt

uit welke uitdagingen deze nieuwe teelt stelt. We bezoeken het PITO uit Stabroek en laten de leerlingen zelf hun verhaal doen. Ook sterk gedreven zijn de mannen van de Antwerpse Modelbouw Grondwerken die in hun vrije tijd van het ene event naar het andere trekken om hun passie te delen met de bezoekers. Uiteraard krijgt u het vervolgverhaal op de demontage van de Claas Axion 920, met deze keer de transmissie. Een revolutionair concept is de pick-up bandhark van RT Engineering die wel eens een bedreiging voor de bestaande cirkelhark zou kunnen betekenen. We gingen kijken of de nieuwe techniek die Lemken en Krone op de Agritechnica beloofd hadden wel degelijk werkt. Tot slot geven we nog enkele tips mee om brandstof te besparen: de chauffeur heeft zelf immers 20% in de hand.

De redactie

In het tweede voorwoord laten we iemand aan het woord die tijdens de opbouw van dit magazine in een interview of door een bepaalde ontwikkeling te doen, een voorbeeld kan zijn voor anderen. In deze editie van TractorPower is dat Benoit Strauven, die sinds begin dit jaar CEO is bij de Maternaco Group.

'Het is aan ons om de dealers in kaart te brengen in functie van hun capaciteiten en toekomstpotentieel.'

'Het lijkt soms of de verschillende merken bij de vleet argumenten tegen de muur schieten in de hoop dat er enkele zouden blijven hangen in het hoofd van de klant.'

'Ik heb gemerkt dat de marketing in de landbouwmechanisatiewereld nogal sterk 'machine-driven' is. In andere sectoren zoals bv. de automobiel zit er meer verhaal en merkbeleving achter een product.'

'Tot slot wil ik er nog aan toevoegen dat dealernetwerken altijd evolueren; soms is iemand klein als dealer, maar heeft hij wel een enorme ambitie en groeikansen; die mensen willen we eruithalen en alle middelen geven om te slagen.' ■

Benoit Strauven,
CEO van de
Maternaco Group





Damien, Benoît en Guillaume Bernard, samen met hun ouders.



Christian Bernard in Wanze vult akkerbouw aan met loonwerk.



Naast het rooien van bieten en cichorei blijft het dorsen een belangrijk gegeven.



Onder impuls van Guillaume breidde het aanbod verder uit met het strooien van vaste mest en compost.

Het verhaal van Christian Bernard is herkenbaar voor heel wat akkerbouwers in Wallonië die, naast hun eigen teelten ook machines gekocht hebben om loonwerk bij collega-akkerbouwers te kunnen gaan uitvoeren.

Het verhaal van Christian Bernard gaat echter verder. Omdat zijn drie zonen interesse toonden in de landbouwsector in de brede zin van het woord zorgde hij er ook voor dat ze alle drie hun activiteit zelfstandig konden uitbouwen. Op een regenachtige voormiddag begin juli lukte het om de hele familie samen te krijgen.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Christian Bernard is een boerenzoon. Van in zijn jeugd is hij geboeid door machines en na zijn studies investeert hij in 1978 in een eerste bietenrooier om suikerbieten te gaan rooien bij de buren. Een jaar later wordt het aanbod uitgebreid met het openspreiden van kalk. Daarnaast helpt hij zijn ouders nog regelmatig op het ouderlijk bedrijf dat hij later zal overnemen. In 1980 trouwt hij met een boerendochter en één jaar later nemen ze het bedrijf van zijn schoonouders ook over. Vandaag de dag telt het akkerbouwbedrijf zo'n 100 ha met als voornaamste teelten bieten, cichorei, tarwe, gerst

Zaken doen zonder te adverteren is als knipogen naar een meisje in het donker: alleen jij weet wat je doet.

Stewart Henderson Britt, Amerikaans econoom



www.tractorpower.eu

en koolzaad. Af en toe worden ook enkele hectaren grond voor de aardappelteelt aan collega's verhuurd. Naast het akkerbouwbedrijf richt Bernard zich ook op het bewerken van akkerland voor grondeigenaars die zelf niet over de nodige machines beschikken.

Vooruitstrevend ondernemen

Van bij het begin heeft Christian vooruitstrevend willen denken en ondernemen: 'Ik wou altijd wat verder denken dan anderen en zo reed ik in de jaren '90 als eerste met een Holmer integraalrooier. Enkele jaren geleden heb ik ook de kaart van de gps-systemen getrokken. In het begin was ik een beetje sceptisch, maar na enkele uren achter het stuur had ik wel door dat dit systeem heel wat voordelen bood, niet alleen voor de akkerbouwer maar ook voor de loonwerker. Onlangs hebben we de eerste schoffelmachine gekocht met gps-besturing en camera's. Deze machine biedt ons de mogelijkheid om ons opnieuw verder te onderscheiden van de collega-concurrenten. Ik moet anderzijds toegeven dat ik het geluk heb dat mijn klanten trouw zijn en ermee akkoord gaan om te betalen voor een service van betere kwaliteit. Door de jaren heen heb ik wel wat geselecteerd in mijn klantenbestand. We willen niet overal en bij iedereen zitten, maar wat we doen proberen we goed te doen. In dat opzicht is een goede communicatie met de klanten onontbeerlijk. Met de komst van mijn zoon Guillaume in het bedrijf zijn we onder zijn impuls ook begonnen met het uitvoeren van vaste mest en compost, het dorsen van maïs en het poten van aardappelen.'

Openstaan voor de verdere evolutie

Als we Christian vragen hoe hij de toekomst ziet, is hij van mening dat er nog een mooie toekomst is weggelegd voor landbouwers en loonwerkers: 'In de toekomst zal de landbouwsector sowieso onze wereldbevolking moeten blijven voeden. En omdat de wereldbevolking maar blijft groeien, zijn we meer dan ooit nodig. Wel zullen we heel wat zaken anders moeten bekijken, maar wie openstaat voor vernieuwing en zich aanpast, zal verder blijven bestaan. Ik heb dit jaar een nieuwe schoffelmachine gekocht omdat ik efficiënter wil werken. Het fytogebruik zal de volgende jaren nog meer aan banden worden gelegd en ik ben van mening dat er binnenkort opnieuw meer mechanisch zal gewied worden, zonder daarom alles als bio te willen bestempelen. De moderne schoffelmachines maken het mogelijk om een mechanische onkruidbestrijding uit te voeren in talrijke teelten, of het nu om bieten, maïs of cichorei gaat, of heel wat andere groenten die hier in de streek geteeld worden. Natuurlijk is een RTK-geleidingssysteem in dat opzicht onmisbaar geworden.' Wat de keuzes van machines aangaat, is Christian van mening dat het nu meer dan ooit loont om te investeren in kwaliteitsmachines: 'We mogen niet vergeten dat we samen met de natuur werken en dat we bijgevolg soms in minder goede omstandigheden moeten werken. Tegenwoordig moet er ook goed nagedacht worden over een bepaalde machine vooraleer deze te kopen. Wij kiezen altijd machines die ons rendement kunnen verhogen zodat we meer gedaan krijgen in minder tijd en we dus zoveel mogelijk in goede omstandigheden kunnen werken.'





De kinderen verder helpen in het leven

Naarmate de kinderen groter werden, bleek snel dat ze alle drie op hun eigen manier interesse hadden voor de landbouwsector. Omdat Christian en zijn echtgenote vonden dat vrijheid van ondernemen zeer belangrijk is, werden de drie kinderen aangemoedigd van bij hun eerste stappen in het ‘echte’ leven en werden ze geholpen om hun activiteit op te starten en uit te breiden. Christian: ‘Ik wou dat alles van bij het begin duidelijk was, dat ze elk hun draai konden vinden en dat alle problemen opgelost waren. Ze zijn alle drie zelfstandig gevestigd en we hebben van elk probleem een opportuniteit kunnen maken. Ik moet er wel aan toevoegen dat we het geluk hebben dat ze niet alle drie hetzelfde wilden doen, zoniet was het waarschijnlijk een ander verhaal geweest.’

Benoît is de oudste die na zijn studies besliste om te investeren in een tuinaanlegbedrijf: ‘In de streek was ik één van de eersten die hagen snoeide met een tractor. Door de jaren heen breidde het aanbod uit met grondverzet en de aanleg van terreinen. De laatste jaren hebben we nog een stap verdergezet door ons eigen studiebureau op te starten en een concept uit te werken om domeinen of tuinen volledig in te richten met vijvers, beplantingen, enz... Omdat er veel vraag naar is, leggen we sinds kort ook biologische tuinen aan. Van bij het begin van de aanleg wordt er rekening mee gehouden dat er geen fyto's meer gebruikt worden. Het is een succesverhaal geworden en naar de toekomst toe zullen we ons nog verder inzetten op zaken waarmee we ons nog verder onderscheiden van collega-concurrenten.’

Damien is de tweede en is altijd geboeid geweest door mechanica: ‘Na mijn studies ben ik begonnen met het herstellen van vasmachines voor een vlasboer uit de streek. Omdat het toen crisis was in de vlassector ben ik genoodzaakt geweest om bijkomend werk te zoeken en zo kwam ik uit bij de verkoop en herstelling van landbouwmachines. Daarnaast bouw en verbouw ik zelf ook een aantal machines zoals zwadkeeders, veegmachines, enz.. Ik heb ook een specifieke opraper ontwikkeld voor de vlaspersen. Vorig jaar kreeg ik de kans om hier in de streek een bedrijfspand te kopen zodat ik nu over de nodige plaats beschik om mijn activiteiten verder uit te breiden.’

Guillaume is de jongste en heeft ervoor gekozen om in de voetsporen van zijn vader te treden: ‘Ik ben altijd geboeid geweest door landbouwmachines en het leek mij evident om loonwerk te doen. Ik heb ondertussen de helft van de vennootschap van mijn vader overgenomen. Onder mijn impuls zijn we ook vaste mest en compost gaan uitvoeren en hebben we ons gelanceerd in het poten van aardappelen. Verder heb ik het beheer van ons loonbedrijf iets aangepast. Mijn vader is nooit een voorstander van informatica geweest, maar nu hij ziet wat het allemaal kan opleveren is hij wel blij dat we deze stap gezet hebben. We werken al een tijdje met de software van Lea, wat ons toelaat om heel wat tijd te winnen en ergernis te besparen bij het invoeren en doorrekenen van de uitgevoerde werkzaamheden bij de klanten.’ De ouders besluiten: ‘We zijn er bijzonder fier op dat onze drie kinderen elk hun weg gevonden hebben en dat ze elkaar blijven helpen in het dagelijkse leven. Als Benoît bv. metalen hekkens nodig heeft voor een bepaald tuinaanlegproject kan hij bij zijn broer terecht, enz... Samen staan we sterker en als ieder de vrijheid krijgt om zich verder te ontplooiën, kan iedereen zich van zijn beste kant laten zien!’ ■



Damien ontwikkelde zelf een opraper voor vlaspersen.



Onlangs investeerde het bedrijf in een nieuwe schoffel-machine die werkt op basis van gps en camera's.



Begin juli begon het koolzaad al af te rijpen.



Voor het afvoeren van bieten beschikt Christian over een aangepaste afvoercombinatie.

Dubbele knopers in de nieuwe L1500-serie:

Zorgt voor behoud van dichtheid in elke baal



De nieuwe blazer levert een luchtstroom van 200 km/u om het dubbele touwknopsysteem vrij te houden van vuil en te zorgen voor een maximale bindefficiëntie, uur na uur, elke dag weer.

De nieuwe John Deere L1500-serie. Fantastische balen beginnen bij een fantastische balenpers.



JOHN DEERE



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

JohnDeere.com



De logische stap naar biologische productie bij Pascal Lesplingart in Quevaucamps

Vier jaar geleden besliste veehouder Pascal Lesplingart om de stap naar biologische productie te zetten. Hij was al geruime tijd over deze stap aan het nadenken en tot nu toe heeft hij daar zeker geen spijt van. Het verhaal van Pascal is er een van zoveel mogelijk zelf doen en zijn eigen grenzen kennen zodat het werk en de investeringen onder controle blijven. Zoals hij het zelf aankaat, is er ook nog een leven naast het werk. We gingen Pascal opzoeken op een zonnige voormiddag in de maand juli.

Tekst en foto's: Christophe Daemen



Pascal Lesplingart: 'Door zoveel mogelijk zelfstandig te werken en mijn eigen grenzen te kennen ben ik efficiënt en rendabel aan het boeren.'

Pascal Lesplingart heeft het ouderlijke bedrijf in 1993 overgenomen. Naast het melken van een stal Witblauw teelt hij granen en maïs op steenachtige zandgrond. Toen al werd een deel van de granen thuis geplet voor de dieren zodat er alleen lijnschilfers moesten worden aangekocht. Zeven jaar geleden krijgt hij de gelegenheid om het bedrijf van een buur met wie hij voor het werk op het veld al nauw samenwerkte, over te nemen. Hij laat zijn kans niet liggen en verdubbelt daarmee zijn oppervlakte tot de huidige 64 ha. De melkkoeien blijven op het ouderlijk bedrijf gehuisvest terwijl de andere dieren in de overgenomen stal verblijven. Pascal: 'Thuis beschik ik over 16 ha weiland achter de deur en kunnen de melkkoeien dagelijks binnen. Op het tweede bedrijf, een kilometer verderop, beschik ik over een huiskavel van 19 ha. De beesten verblijven zoveel mogelijk buiten; ze hebben niet liever en voor ons betekent het ook een pak werk uitgespaard.'



Overstappen naar bio

Pascal was al langer aan het nadenken om de stap naar de biologische productie te zetten en uiteindelijk zette hij vier jaar geleden door. Pascal: 'We hebben bewust gekozen om alles tegelijk over te zetten. Ik was al langer in contact met collega's die biologisch boerden. Bovendien hebben we vroeger het gebruik van fyto's altijd zoveel mogelijk beperkt en waren we al langer bezig om onze teelten thuis te valoriseren waardoor de uiteindelijke stap naar bio niet meer zo groot was. Tot nu toe heb ik daar zeker geen spijt van. Eens je een productiesysteem onder de knie hebt, is het dan ook niet meer zo moeilijk. Het is vooral de aanpassing in het begin die het even moeilijk maakt. Omdat de meeste teelten gebruikt worden om onze eigen veestapel te voeden vormt onkruidbestrijding ook niet zo'n groot probleem. Onze biomelk wordt opgehaald door de 'Laiterie des Ardennes' om in het biocircuit verkocht te worden. In een straal van 30 km zijn er zes biomelkveebedrijven die aan deze melkerij leveren, waardoor de ophaling altijd gewaarborgd is.'

Zelfvoorziening zo groot mogelijk houden

Tegenwoordig worden alle veevoeders op de boerderij zelf geteeld. Pascal: 'Naast blijvend grasland wordt er voordroog gewonnen op tijdelijk grasland om als basis te dienen voor het rantsoen van de koeien. We proberen zo economisch mogelijk te werken. Dat is ook één van de redenen waarom we de maïs in de loop der jaren vervangen hebben door een mengeling van granen (gerst, haver of triticale en erwten) die deegrijp geogst worden. Ik leg immers geen kuilen aan omdat er te veel verliezen zijn. Alles wordt in ronde balen geperst en vervolgens

gewikkeld. Voor het gras kan ik dan beter maaien in functie van het stadium van de teelt, waardoor de koeien altijd over het beste voer beschikken. De deegrijpe granen worden eerst gemaaid en vervolgens ook geperst en gewikkeld in ronde balen. Daarnaast wordt er op jaarbasis ongeveer 60 ton tarwe geplet voor de koeien. Ik moet nog alleen mineralen aankopen. Sinds we met maïs gestopt zijn, merk ik dat mijn koeien veel gezonder zijn, dat ze minder gevoelig zijn aan ziektes en dus ook minder aandacht vragen en dat we niet zo vaak meer beroep moeten doen op de dierenarts.

Na de oogst van deegrijpe granen wordt er compost gestrooid en zaai ik tijdelijk grasland in. We maken immers onze compost zelf op basis van stalmest die we dan in één van de oudere sleufsilo's door de stalmeststrooier laten omzetten.'

De openfrontstal biedt plaats voor 56 melkkoeien.



**Kiept niet, duwt niet,
TRANSPORTEERT !**
3 jaar garantie

Drakkar

Van 23 m³ tot 60 m³

www.joskin.com

JOSKIN
tel : 04 377 35 45

Polyvalente uitdraaiwagen



Er wordt gemolken in een 2x5 melkstand.

Al het ruwvoeder wordt in ronde balen geperst en vervolgens gewikkeld.



Verleden jaar investeerde Pascal ondermeer in een nieuwe maaier.



Op jaarbasis wordt ongeveer 60 ton tarwe geplet voor de koeien.



Gericht investeren

Vier jaar geleden bouwde Pascal een nieuwe stal voor zijn melkkoeien. Deze openfrontstal met 2x5 melkstal biedt plaats aan 56 melkkoeien. Pascal: 'Op korte termijn wil ik zeker niet meer koeien houden, toch is alles voorzien om de stal in de toekomst te kunnen verlengen. De komende jaren is de prijs voor biomelk immers verzekerd omdat de vraag blijft stijgen en de bedrijven die zopas de stap naar bio gezet hebben nog in een overgangsfase zitten en dus nog niet met de biocertificatie kunnen leveren. Wat de machines aangaat, probeer ik de investeringen ook zoveel mogelijk te beperken. Verleden jaar hebben we wel in een nieuwe tractor, een maaier, een hark en een wikkelaar geïnvesteerd. Het lijkt allemaal veel, maar het zijn allemaal kleinere machines die bovendien verantwoord zijn op ons bedrijf. Op jaarbasis maai ik immers meer dan 80 ha gras; hiervoor een loonwerker vragen zou heel wat kosten. Omdat we steeds kleinere hoeveelheden gras oogsten, kan ik gemakkelijk zelf persen en wikkelen. De machine die op mijn bedrijf de meeste uren doet, is de wiedege met een werkbreedte van 6 meter. Deze wordt zowel gebruikt om de graangewassen te wieden als in de weides. We hebben met deze machine moeten leren werken, maar eens je de techniek onder de knie hebt, kan je niet meer zonder.'

Groeien is geen prioriteit.

Als we Pascal vragen hoe hij de toekomst ziet, is hij van mening dat het belangrijk is om de groei van zijn bedrijf onder controle te houden. Pascal: 'Naast werken wil ik ook nog een beetje van het leven genieten. Dankzij onze werkorganisatie blijft het werk beperkt. Om de koeien te voederen beschikken we over een balenaflroller: snel en eenvoudig. Anderzijds verblijven de koeien zolang mogelijk op de weide. We proberen waar kan de dingen zelf te doen waardoor we ook heel wat kunnen besparen op loonwerkkosten bv. Door zoveel mogelijk zelfstandig te werken en mijn eigen grenzen te kennen, ben ik immers efficiënt en rendabel aan het boeren. Ik wil immers ook meegeven dat de stap naar bioproductie in mijn ogen geen stap achteruit is; we zetten oudere landbouwpraktijken terug in de wereld en passen deze aan onze moderne eisen aan. Voor het ogenblik is de afzet voor afgemeste biostieren iets moeilijker en daarom proberen we een afzet te vinden bij de plaatselijke beenhouwer. Vroeger verkochten we heel wat boter, eieren maar ook kleine balen hooi en stro aan particulieren. Acht jaar geleden zijn we hiermee gestopt, maar de vraag blijft wel aanwezig, misschien moeten we terug een stap in deze richting zetten...' ■

Dankzij de grote huiskavels kunnen de beesten buiten lopen.

"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**

 **MANITOU**


TRELLEBORG

Road Show Trelleborg 2016. Produceer meer, met minder.

**OP 17 EN 18 SEPTEMBER 2016
OP DE Q-TEAM DEMO IN WAREMME**



Ontdek hoe u uw productiviteit kan verbeteren en tegelijkertijd uw grond beschermen, dankzij onze nieuwe VF TM1060 ProgressiveTraction reeks, op onze demonstratie.

Om deel te nemen kan u zich nu registreren op www.trelleborg-roadshow.com.





Karel en Sandra: 25 jaar een vaste waarde in de Antwerpse Kempen

Landbouwwerken Van Rooy uit Vorselaar

‘Alles begint met een goede kuil!’

Vorselaar is gelegen in de Antwerpse Kempen, een streek die sinds lang getypeerd wordt door gespecialiseerde melkveebedrijven. Hier begon Karel Van Rooy in 1991 met loonwerk. ‘Alles begint met een goede kuil,’ is een uitspraak die Karel enkele keren tijdens ons gesprek herhaalt. Men zou vermoeden met een gedreven melkveehouder rond de tafel te zitten, maar niets is minder waar. Het verhaal van een gespecialiseerde loonwerker in de groenvoederwinning.

Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

Klein begonnen

25 jaar geleden begon Karel zijn jongensdroom waar te maken. Gevoed door een passie voor machines en gewapend met een diploma mechanica zette hij zijn eerste stappen in het loonwerk. Bij de opstart ging hij voorzichtig tewerk als zelfstandige in bijberoep. Na drie jaar hard werken was er voldoende vraag om er fulltime voor te gaan. Maar zelfs dan nog werd er grondig gerekend. Karel nam geen té grote financiële risico's bij de aanschaf van nieuwe machines. Degelijke tweedehandse machines, gecombineerd met zijn technische talent, waren zijn beginstrategie.

100% melkvee

Karel: ‘Door de aard van deze landbouwstreek en onze klanten, die voor zo'n 95 procent uit melkveebedrijven bestaan, zijn we geëvolueerd naar een dienstverlening die alle aspecten van de groenvoederwinning afdekt. Drijf- en stalmeest verdelen, bodembewerking, plantenbescherming, zaaien, maaien, harken, oprapen en hakselen van gras en maïs behoren tot het standaardpakket. Ruwvoederwinning is een aaneenschakeling van activiteiten die allemaal moeten leiden tot één doel: een goede kuil. De uitvoering van de werken moet volgens de regels van de kunst verlopen. Daarom worden bij het inkuilen



De vraag naar spuitwerk blijft groeien. De machine is uitgerust met gps en afsluiting per sectie.



en vooral het aanrijden van de kuil bij voorkeur de beste chauffeurs ingezet. Daarbuiten dors ik nog granen en maïs met een compacte dorser wat handig is voor de kleinere percelen in de streek. De weinige akkerbouwers in de regio, voornamelijk aardappelboeren, zijn zelf goed uitgerust met hun eigen machines.'

'Machines rendabel inzetten, een blijvende oefening'

Betrouwbaarheid van het machinepark en in de planning

Karel wil zich onderscheiden door in te zetten op het goed onderhouden van zijn machines. 'Naast het veldwerk, wat iedereen te zien krijgt, staat ons bij thuiskomst nog een heleboel te doen. Hierin ben ik zeer strikt. Buiten het seizoen krijgt elke machine een grondig onderhoud en reinigingsbeurt. Door het reinigen stuit je sneller op mogelijke defecten en kan je preventief ingrijpen. Hierdoor bespaar ik veel tijd en geld in het drukste van de werkzaamheden. Om de machines zuiver te maken, gebruik ik ook niet steeds de hogedrukreiniger, maar opteer ik eerder het stof en vuil met perslucht te verwijderen. Water en machines zijn geen ideale combinatie.'

'Daarnaast is een goede machinedealer onmisbaar, je kunt nu eenmaal niet alles zelf doen. De software van de machines wordt op dat vlak meer en meer een hinderpaal.'

'In de planning van het werk, die mijn vrouw Sandra op zich



Wij innoveren u oogst de voordelen



Puma 3, vierrijige zelfrijder
Rooidemonstraties tijdens Potato Europe,
Villers-St-Christophe, 14-15/09






Meer info: www.avr.be | T +32 (0)51 24 55 66 | E info@avr.be




neemt, proberen we steeds één dag 'speling' in te lassen die ons ruimte moet geven om bij veranderende situaties wat te schuiven in het werk. Zo hoeven we zelden klanten teleur te stellen.'

Concurrentie

Bij de opstart van hun bedrijf was er pas een loonbedrijf failliet gegaan in de buurt en ging een andere loonwerker met pensioen. Dit gaf de nodige 'ruimte' tijdens de beginjaren, maar is ook een bewijs dat de concurrentie in de streek tamelijk zwaar is. Karel: 'Het is steeds een uitdaging om onze machines rendabel in te zetten. Ook al omdat we vaak met kleinere percelen te doen hebben. Een mogelijkheid om machines rendabeler in te zetten zie ik wel door samen te werken met collega's. Dit is niet vanzelfsprekend in onze sector, maar toch zie ik daar mogelijkheden. Een reële kostprijsberekening is vandaag de dag meer dan een noodzaak. Rijden om te rijden, daar doe ik niet aan mee.'

'Een reële kostprijsberekening is vandaag de dag een noodzaak.'

De toekomst

In de melkveehouderij waar de marges al enkele jaren, maar nu meer dan ooit, onder druk staan, zien velen de toekomst in een verdergaande schaalvergroting...





Karel: 'Het is vandaag de dag kwestie van de inputs zo efficiënt mogelijk te benutten. Ik denk wel dat de schaalvergroting in de landbouw zich in grote lijnen zal doorzetten hoewel dit steeds beredeneerd dient te gebeuren. Ik denk niet dat ten allen prijze groeien steeds de beste oplossing is. Zo zie ik ons bedrijf niet spectaculair meer toenemen in omvang, maar wil ik eerder kijken wat we nog beter en kostenefficiënter kunnen doen en daarop verder werken. De moeilijke periode waar de melkveehouderij nu door moet, laat zich onvermijdelijk ook bij ons voelen. Daarom zullen we er moeten blijven naar streven om te innoveren en om daarbij een zo goed mogelijke balans te vinden tussen prijs en goede kwaliteit van de dienstverlening in een toekomst waar elke cent telt.'



De vorige FR 9060 hakselaar draaide 8 seizoenen zonder problemen; dat is mede te danken aan een grondig winteronderhoud waar ieder jaar zo'n 7 dagen tijd werd voor uitgetrokken.



Dezeure afschuifwagen met tractie, een unicum

'Het aanrijden van de kuil is een belangrijk werk, dat we liefst in handen geven van onze beste chauffeurs.'



Om de grasoogst tijdig binnen te halen is voldoende capaciteit noodzakelijk.



De machines worden bij thuiskomst met perslucht gereinigd. ■

POWERING YOUR FUTURE

— Ontdek de nieuwe M7001 tot 170pk ! —



facebook

Kubota Belgium

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

DistriTECH

Tel: 04 377 35 45

www.distritech.be

Ons doel: 100% tevreden klanten



DistriTECH

DIENTSTVERLENER, GLIMLACH INBEGREPEN

tot **13,5% EXTRA** 11de ZOMERACTIE
in september 2016



MONOSEM

ALLES wel BESCHOUWD
voor een GEGARANDEERD RESULTAAT



De huidige gebouwen van Hoogstraten dateren van 1975.

Servaes bvba in Hoogstraten ...

Specialisatie en focus op service werpt z'n vruchten af.

Servaes bvba in Hoogstraten is zeker geen onbekende in de provincie Antwerpen. Het is namelijk met zijn 85 jaar activiteit het oudste mechanisatiehuis van de Noorderkempen. Gedurende al die jaren zijn ze steeds bij hetzelfde merk tractoren gebleven. Door de jaren heen spitste het bedrijf zich meer en meer op loonwerkers en melkveebedrijven toe. Aansluitend daarmee neemt het aandeel 'industrie' meer en meer toe. Het bedrijf wordt gerund door Jef Servaes en zijn zoon Tom.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Inmiddels zijn ze bij Servaes al vier generaties met landbouwmechanisatie bezig. Begin de jaren '30 van de vorige eeuw begint de distributie van de eerste tractoren met een dieselmotor. Door de jaren heen zullen tractoren van McCormick Deering, International Harvester en Case IH verdeeld worden. Destijds was de familie Servaes ook de uitvinder van de dwarsdorskast en liet ze ook een zeef patenteren. Het bedrijf was toen al in Hoogstraten gevestigd en verhuisde in 1975 naar de huidige gebouwen. Jef neemt de zaak van zijn vader over in 1984 en voegt er één jaar later het gamma van Claas aan toe. Een mooie aanvulling, temeer omdat de loonbedrijven in de streek bleven groeien en zich specialiseren. Sinds 2010 is zoon Tom in de zaak gekomen.



Tom en Jef Servaes

Werkorganisatie

Op gebied van werkorganisatie zijn de taken ook mooi verdeeld. Tom: 'Vroeger hadden we een vertegenwoordiger om de klanten te gaan bezoeken, maar ondertussen proberen we nog korter op de bal te spelen. Mijn vader en ik doen beiden hetzelfde. Per klant zijn we namelijk het aanspreekpunt of het nu om de verkoop van een nieuwe machine gaat, het oplossen van problemen of iets wat er speelt op vlak van service. We sleutelen natuurlijk zelf niet, maar we proberen de zaken van zo dicht mogelijk op te volgen en alles in goede banen te leiden. Ik merk dat deze aanpak zeer gewaardeerd wordt door bv. onze klanten uit het loonwerk. Op deze manier hebben we een korter contact met hen en volgen we van kortbij wat hun mogelijke

VÄDERSTAD®

Tempo TPV precisiezaaimachines
honderden euro's opbrengstverschil per ha.!

**Vraag
nu een
GRATIS
zaaidemo
aan!**



**Gratis
bodywarmer
bij aankoop
Väderstad
Tempo**



AG Services · Olivier van Wambeke
Tel. +32 (0)471 459 892 · www.agservices.be



Iedereen vindt de hakselaar een machtige machine, maar in het dagelijkse leven is het vaak een stukje minder evident, vooral als je een defect moet opsporen.



Case IH en Claas zijn de twee paradepaardjes van Servaes.

investeringsplannen zijn. Allemaal troeven dus, al kan het soms zeer zwaar zijn in drukke tijden. Aan de andere kant is net dat voor een groot stuk de kracht van ons bedrijf.'

Focus op loonwerkers

Als we Jef vragen wie zijn klanten zijn, heeft hij drie doelgroepen voor ogen: 'Vooreerst hebben we de loonwerkers. Ik merk dat we jaar na jaar meer aan deze mensen verkopen. We zitten in een streek waar veeteelt heel belangrijk is; het maaien en inkuilen van gras staat synoniem voor grote seizoenspieken. De

loonwerkers willen goed uitgerust zijn om deze pieken aan te kunnen en investeren dus steeds verder. In deze regio zijn de loonbedrijven doorgaans ook groter dan in andere streken. Een tweede doelgroep is die van de melkveehouders. Daar merken we dat het een stukje moeilijker is. Er zijn vooreerst minder bedrijven en ze zijn de laatste jaren steeds blijven groeien. De meesten investeren minder in machines en doen beroep op een loonwerker. Een derde doelgroep die de laatste jaren aan belang wint, is deze van de 'industrie'. Onder deze noemer hebben we bedrijven die met grondverzet, boomkwekerijen



Tegenwoordig zijn bijna 90% van de tractoren die door Servaes verkocht worden, uitgerust met een traploze transmissie.



Een derde doelgroep die de laatste jaren aan belang wint, is deze van de 'industrie'.

of bv. aardbeienteelt bezig zijn. De meeste loonwerkers kijken verder naar mogelijkheden binnen de sector van grond- en afbraakwerken omdat de seizoenen steeds korter worden en de tractoren en andere machines waar mogelijk op een andere manier moeten afgeschreven worden terwijl het personeel ondertussen ook bezig blijft.'

Dealernetstructuur en leefbaarheid van de bedrijven

Zoals Jef het aankaart, speelt de concurrentie tussen de merken sterk in de provincie Antwerpen: 'Het aantal verkochte tractoren stijgt niet en elk verkoop telt dus nog meer dan vroeger. Binnen het Case IH/Steyr-netwerk hebben we het voordeel dat de dealerstructuur heel goed op punt staat met één verantwoordelijke per provincie, aangevuld met sub-dealers. Op die manier is het voor iedereen leefbaar. Je moet gemiddeld zo'n 30 tractoren per jaar kunnen verkopen om rendabel te zijn, maar vooral om het geheel technisch te kunnen blijven volgen. Wat de sub-dealers aangaat, wordt de verkoop ondersteund door de mensen van Case IH, terwijl het technische gedeelte, zowel reparatie, garanties als onderdelenvoorziening bij ons blijft. We hebben daarvoor iemand speciaal in dienst. En ik moet zeggen dat het systeem werkt. Alle partners krijgen de kans om verder te groeien op hun eigen tempo en de onderlinge verstandhouding is heel goed. Ik moet er nog aan toevoegen dat we nog over een andere troef beschikken: we werken rechtstreeks met de fabrikant, waardoor de prijs concurrentieel blijft en we ook direct toegang hebben tot alle faciliteiten die deze laatste in huis heeft.'

Personeel is een belangrijk gegeven.

De laatste tijd staat de landbouwsector sterk onder druk voor wat betreft het vinden van de juiste medewerkers. Tom: 'Tot nu toe lukt het bij ons al ondervinden wij ook dat het maatschappelijke gegeven veranderd is. Vroeger bleven de mensen een volledige loopbaan bij dezelfde werkgever, nu willen de meesten op tijd gaan zien of het gras werkelijk groener is aan de overkant.' Jef vervolgt: 'In de streek zijn de laatste 5 à 10 jaar zo'n 25 techniekers verdwenen uit de landbouwsector. Op korte tijd zijn we dus heel wat vakkennis kwijtgespeeld. En die trend zet zich verder door de

seizoenspieken die ook niet altijd vlot te combineren zijn met een sociaal leven.

De landbouwsector is gewijzigd en de jongeren zijn nieuwsgieriger geworden. Tegenwoordig is het de grootste uitdaging voor ons bedrijf om te blijven investeren in ervaring en doorgeven van kennis. Het is een langetermijnproject binnen ons bedrijf. Tom vult aan: 'Ervaring en kennis zijn uiteraard belangrijk voor techniekers, maar ze moeten ook vertrouwen uitstralen als ze bij de klanten komen. Tegenwoordig moet je echt een allround techniek zijn die zijn plan kan trekken op gebied van motoren, hydrauliek en mechanica en voor wie elektronica en zelfs gps-toepassingen geen geheimen hebben. Net die combinatie is niet evident. Hetzelfde geldt trouwens voor de techniek van een hakselaar bv. Iedereen vindt dit een machtige machine, maar in het dagelijkse leven is het vaak een stukje minder evident, vooral als je dan op het veld moet gaan depanneren onder druk omdat de loonwerker door de klant wordt opgejaagd en deze door het weer enz...'

Inzetten op twee topmerken.

Bij Servaes hebben ze duidelijk ingezet op twee vooruitstrevende merken: Case IH en Claas. Jef: 'We hebben duidelijke afspraken met beide merken en we willen vooruitstrevend blijven voor beide. We boeken dan ook behoorlijk resultaat met deze merken in de provincie Antwerpen. Dankzij een specialisatie in deze merken kunnen we ook een goede service bieden. Neem bv. de traploze transmissie van Case IH, die momenteel zo'n 90% van onze verkoop van nieuwe tractoren vertegenwoordigt. Door de jaren heen hebben we hiervoor de nodige kennis opgebouwd, waardoor de klanten sneller geholpen worden bij storingen. Doordat ons gamma beperkt is, vormen overnames meestal geen probleem, zeker als we de tractoren met 5 à 6.000 uren kunnen inruilen. Wel merken we dat tractoren met veel uren moeilijk te verkopen zijn. Soms kan het dan interessant zijn om ze te ontmantelen voor occasiewisselstukken, wat een voordeel is voor landbouwers die weinig draaiuren maken en net dat ene duurdere onderdeel nodig hebben. De boodschap blijft in ieder geval om creatief om te springen met de middelen en kansen die aangeboden worden!' ■



VERZORG, WAT VOOR U VAN BELANG IS! MET GEWASBESCHERMINGSTECHNIEK VAN LEMKEN

De beste verzorging voor u gewas? Daar zorgen wij voor! Met hoogwaardige gewasbeschermingstechniek, speciaal ontworpen om te voorzien in de behoefte van uw gewassen. [#lemkencares](#)



Bekijk de video en laat
u overtuigen!

 **LEMKEN**
The Agrovision Company



I ♥ MY AGROJOB

In deze nieuwe rubriek ontmoeten we elke keer iemand uit de sector (verkoper, techniker, magazijnier, chauffeur, consulent...) die een beetje meer uitleg geeft over zijn werk, zijn achtergrond, zijn motivaties... maar ook zijn verlangens. Deze keer zijn we te gast bij landbouwer Steven Dumortier in Breedhout (Halle).

Tekst en foto: Christophe Daemen



Naam: Steven Dumortier

Woonplaats: Breedhout

Leeftijd: 45 jaar

Werkt bij: Begonnen met loonwerk in 1994, de boerderij overgenomen in 2000

Studies: graduaat land- en tuinbouw in Melle



Steven Dumortier is landbouwer in Breedhout.

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

Steven Dumortier: 'Ik heb een akkerbouwbedrijf met als voornaamste teelten tarwe, suikerbieten, aardappelen en wortelen. Naar gelang het seizoen ben ik druk in de weer om te zaaien, de gewassen te verzorgen of te oogsten. Alles hangt een beetje van het weer af en de planning kan dus soms vlug wijzigen, maar dat hoort erbij. In het verleden heb ik nog bieten geroid en nu doe ik nog een beetje loonwerk voor collega's uit de buurt. Het gaat dan voornamelijk over bieten en tarwe zaaien, grondbewerking, enz...'

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

Steven: 'Het zelfstandig zijn heeft me altijd aangetrokken. Ik moet er wel aan toevoegen dat ik de passie voor landbouw van mijn vader geërfd heb. We waren thuis met drie kinderen en ik was de enige die interesse had voor de landbouw en het bedrijf. Ik had dus een stapje voor.'

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

Steven: 'Het leukste binnen mijn job is zeker en vast de afwisseling. En dit geldt zowel bij het dagelijkse werken als op langere termijn. Als landbouwer moet je je eigen manier van werken constant in vraag durven stellen. De technieken blijven maar vernieuwen en we boeren bv. op een totaal andere manier dan 10 jaar geleden. En wellicht zal het binnen 5 jaar

ongetwijfeld nog anders zijn. Denk maar aan de talrijke gps-toepassingen die vandaag al mogelijk zijn of de drones die in de nabije toekomst opnieuw een andere manier van werken zullen leren ontdekken... het blijft in elk geval boeiend!

TP: 'En de minder leuke?'

Steven: 'De minder leuke dingen zijn ongetwijfeld de onzekerheid op gebied van prijzen en inkomsten. We zijn afhankelijk van het weer en de wereldmarkt en daar hebben we nu éénmaal geen greep op. Verder is er de toenemende papierwinkel en het steeds meer in orde moeten zijn met alles -denk maar aan Global Gap, Vegaplan, enz... - ook minder leuk. Het zorgt allemaal voor bijkomend werk terwijl we erdoor geen meerwaarde creëren of een hogere prijs kunnen krijgen voor onze producten. Zelfs niet als de kwaliteit of voedselveiligheid die eruit voortvloeit zou verbeteren.'

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

Steven: 'Dat is een goede vraag. Toen ik nog studeerde, heb ik een tijdje aan boekhouding of fiscaliteit gedacht, maar ik zou dat waarschijnlijk ook niet dagelijks hebben kunnen doen. Ik heb ook een tijdje gedacht aan het meehelpen bij het invullen van papieren en aangiftes voor landbouwers. Het begon toen op te komen en sommigen hebben er hun werk van gemaakt.

Of ik had ook opvoeder kunnen worden... maar uiteindelijk was de roeping van de landbouw te groot!'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Steven: 'Mijn grootste droom is dat er een toekomst blijft weggelegd voor familielandbouw en dat de volgende generatie er nog kan van leven. Ik hoop ook dat mijn kinderen een goede toekomst zullen hebben ongeacht wat ze later zelf willen doen om hun boterham te verdienen en dat ze hun leven kunnen opbouwen zoals wij die kans gekregen hebben. Ik denk dat het belangrijk is om een positieve spirit te kunnen houden in de huidige context. En het geldt niet alleen voor ons, maar ook voor onze maatschappij in het algemeen. Landbouw blijft daar immers een groot deel van uitmaken.'

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

Steven: 'Bezin eer je begint. Het is belangrijk om eerst te weten wat je wil en kan bereiken op je bedrijf en dan pas kijken of investeringen haalbaar zijn. Een goede planning is ook uiterst belangrijk. De tijd dat alles zomaar kon, ligt al ver achter ons. Daarnaast is motivatie één van de belangrijkste schakels. Maar als het plaatje ongeveer klopt, moet je niet twijfelen en er zeker voor gaan. Want landbouw blijft toch echt een schone stiel!' ■

HAND IN HAND

50 jaar AMAZONE zaaicombinaties



Perfect teamwork tussen rotoreg en zaaimachine

Mechanische zaaicombinatie met D9 of AD

Voorbeeld • rotoreg KX, Cracker-Disc-wals CDW, Opbouwzaaimachine AD 3000 Super. Bij 3 m werkbreedte:

→ **TEAM BONUS 1.500,- €***

Pneumatische zaaicombinatie met AD-P

Voorbeeld • rotorgrubber KG, keilringwals KW, Opbouwzaaimachine AD-P 3000 Special. Bij 3 m werkbreedte:

→ **TEAM BONUS 2.250,- €****



TEAM BONUS

500 €* - 750 €**

**Prijzvoordeel
per meter werkbreedte**

Netto korting bij aankoop van een nieuwe mechanische* of pneumatische** zaaicombinatie (AMAZONE rotoreg, wals en zaaimachine). Geldig voor elke nieuwe bestelling van 1/5/216 tot 30/9/2016 voor uitlevering in 2016. Actie cumuleerbaar met gratis exacteg. Vraag ook naar onze acties op alle AMAZONE-stoppelbewerkingsmachines. Een offerte ontvangt u van uw officiële AMAZONE-dealer.

Belchanvre zet in op de teelt en verwerking van vezelhennepe.

De coöperatieve Belchanvre is gelegen in Marloie (Marche-en-Famenne) en zag het licht in 2009 als onderdeel van de CER Groupe, een erkend onderzoekscentrum in Wallonië. In het kader van een 'Leaderproject' werd de haalbaarheid van de vezelhennepteelt bestudeerd. Vandaag teelt Belchanvre zo'n 350 ha, hoofdzakelijk in Wallonië, en wil de teelt verder uitbreiden. Eind september wordt ook een nieuwe verwerkingsunit in gebruik genomen. We hadden een gesprek met Jean-Noël Degeye één van de verantwoordelijken achter het project.

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

Het verhaal van de vezelhennepteelt is er eentje van vallen en opstaan. In het verleden werden er al verschillende projecten opgestart en vervolgens weer stilgelegd. Niet omdat er niet voldoende interesse was, integendeel, maar wel omdat er niet genoeg over de afzetmogelijkheden werd nagedacht. Jean-Noël Degeye, één van de steunkrachten achter het project, had vrij vlug door dat het noodzakelijk was om allemaal in éénzelfde richting te denken om het project te doen lukken. Na heel wat zoek-, denk- en rekenwerk wordt de coöperatieve uiteindelijk gestart in september 2012 met een groep van 29 landbouwers, die toen samen zo'n 70 ha vezelhennepe teelden.

Jean-Noël Degeye: 'Vandaag telt Belchanvre zo'n 80 landbouwers-coöperanten en een 50-tal landbouwers die enkel vezelhennepe produceren zonder lid te zijn van de coöperatieve. In 2015 werd er zo'n 450 ha geteeld terwijl we dit jaar op 350 ha

zitten. Tegen 2020 willen de teelt een ware boost geven en zo'n 1.000 ha telen. Er is nog veel te doen om vezelhennepe efficiënt te telen en om de oogstmethodes te verbeteren, maar we zijn op de goede weg. Omwille van de toegenomen transportkosten is het niet meer haalbaar om de oogst voor de verwerking naar Frankrijk of Nederland te vervoeren.'

Zelf verwerken

Jean-Noël vervolgt: 'We hebben dus beslist om een eigen verwerkingsunit te bouwen hier in Marloie. Het telen van vezelhennepe valt onder Belchanvre terwijl de verwerking onder een tweede structuur, de naamloze vennootschap BE.Hemp, valt. We wilden de twee activiteiten gescheiden houden en door een naamloze vennootschap op te richten voor de verwerking konden we gemakkelijker privéinvesteers aantrekken. Eind

Jean-Noël Degeye toont de afzetmogelijkheden: lange vezels, granulaat en zelfs olie.



september starten we met de verwerking. We zullen in twee ploegen werken op drie verwerkingslijnen en zullen op deze manier tussen 700 en 800 ha op jaarbasis kunnen verwerken. Voor het ogenblik beschikken we al over een jaar stock voor de verwerking. Concreet wordt de hennep verwerkt in drie eindproducten: de lange vezels, het granulaat en de resterende stof. Vezelhennep bestaat gemiddeld uit 30 à 35% vezels, 55% granulaat en 10 tot 15% stof. De maximale capaciteit van onze verwerkingsunit ligt rond 1.200 ha op jaarbasis. Mocht dat in de toekomst nodig zijn, kunnen we overschakelen op een drieploegensysteem om deze capaciteit te benutten, maar voorlopig blijft het toekomstmuziek. We hebben wel als doelstelling om tegen 2020 zo'n 1.000 ha vezelhennep te telen. Deze fabriek vertegenwoordigt een investering van om en bij de twee miljoen euro en zal in een eerste fase werk bieden aan zes mensen.'

Afzetmogelijkheden

Produceren en verwerken zijn maar de eerste stappen. Nu moet de productie nog aan de man gebracht worden. Jean-Noël: 'Wat de lange vezels aangaat, zijn er verschillende afzetmogelijkheden. Als eerste zijn er de toepassingen om papier te maken. Vervolgens is het ook mogelijk om de vezels te gebruiken als isolatiemateriaal of als composiet voor de binnenbekleding van auto's bv. Het grootste voordeel van hennep is het beperkte gewicht, waardoor het mogelijk is om composietcomponenten te produceren die 25 à 30% lichter zijn. Een derde afzetmogelijkheid is de textielsector. Verschillende Vlaamse industriëlen hebben al interesse getoond. Omdat de vezels de meeste toegevoegde waarde bieden is het ook mogelijk om deze iets verder van de deur te verkopen. Omwille van de waarde van het product vormt transport een minder groot probleem. Het granulaat wordt afgezet als strooisel voor boxen, als bodembedekker voor bloemperken of als isolatiemateriaal, in combinatie met andere producten zoals bv. kalk. Omwille van de lagere toegevoegde waarde van dit product is het vooral aangewezen om lokaal afzet te vinden. Stof wordt gevaloriseerd onder de vorm van pellets of briketten, voornamelijk voor industriële toepassingen. Naast deze afzetmogelijkheden wordt ook olie geperst en bestaan er andere pistes om de toegevoegde waarde te verhogen, onder andere in de farmaceutische sector.'

De teelt

Wat de teelt aangaat, wordt het gewas ingezaaid in april-mei in een voldoende fijngemaakte bodem om een goede opkomst te verzekeren. Het is een ecologische teelt omdat er geen fytoproducten aan te pas komen. Eens het gewas opkomt, zal de bodem bedekt blijven tot de oogst waardoor onkruid geen kans krijgt om te groeien. Wat de meststoffen betreft, wordt er uitgegaan van een bemesting die beperkt blijft tussen de 60 en 90 eenheden N/ha, of de helft van wat tarwe bv. nodig heeft. Bij de oogst wordt een onderscheid gemaakt tussen de oogst van de plant alleen, het dorsen van het graan of een combinatie van de twee. Jean-Noël: 'Wordt de plant volledig geoogst, dan gebruiken we een hakselaar die speciaal aangepast werd om de vezelhennep te maaien. We beginnen te maaien tegen half augustus en het 'stro' zal vervolgens gedraaid worden, een beetje zoals bij vlas, vooraleer geperst te worden bij een vochtgehalte van 14 tot 16%. Gemiddeld haalt men per ha een opbrengst van 6 tot 9 ton stro. Het stro wordt in rechthoekige balen geperst en de fabriek koopt het vezelhennepstro op aan een vaste prijs van 160 euro per ton. Als het graan gedorst wordt, zal de oogst pas tegen eind september beginnen. Dikwijls blijft het stro dan op veld liggen tot in het voorjaar. Het dorsen gebeurt meestal op biopercelen omdat de vraag naar biozaadgoed groot is. De zaadopbrengst schommelt rond 1 ton per hectare en dit biozaad wordt aangekocht aan 1.200 euro per ton, aan een vochtgehalte van 9%. Omdat de teelt geen fytoproducten vraagt, kan deze perfect passen in een teeltplan bij biobedrijven. Omwille van de bodembedekking tijdens het groeiseizoen heeft het gewas ook een 'reinigingseffect' op de grond, wat mooi meegenomen is. Het stro wordt altijd in rechthoekige balen geperst om het transport te vergemakkelijken. De verwerkingslijnen in de fabriek werden speciaal aangepast om deze balen aan te kunnen.' Jean-Noël Degeye besluit: 'Eind september zullen we uiteindelijk vezelhennep zelf kunnen verwerken. De afzet van de lange vezels is verzekerd, maar we moeten deze nog verder 'boosten'. Anderzijds moeten we zien dat we het granulaat op tijd verkocht krijgen. Naar de toekomst toe is er vraag om hennep te telen in Luxemburg, Vlaanderen en zelfs het noorden van Frankrijk. Onze doelstelling is om 1.000 ha te kunnen telen en te verwerken tegen 2020 en vervolgens de afzetmogelijkheden verder te optimaliseren zodat het geheel rendabel blijft op langere termijn. ■



Vezelhennep wordt in rechthoekige balen bewaard.



Zicht op één van de drie verwerkingslijnen van de nieuwe fabriek die eind september in gebruik wordt genomen.



Vezelhennep wordt gemaaid met een omgebouwde hakselaar.



In bioteelt worden de zaaadjjes regelmatig gedorst omdat de vraag groot is.



Nearly New Tractor

demontagetest van een moderne trekker met traploze transmissie

DEEL II



De transmissie van ZF

‘De staat van de transmissie zegt iets over het leven van de trekker.’

Moderne traploze transmissies krijgen vaak de kritiek dat ze geen lang leven beschoren zijn. De techniek is bovendien iets gecompliceerder dan die van een powershiftbak. Als er bij traploze transmissies toch schade optreedt, is deze in de meeste gevallen te wijten aan een verkeerde bediening in de manuele modus. Hoe staat het nu met de Eccom 3.0-bak die in deze Axion 920 zo'n 3500 uren gedraaid heeft?

Johannes Ziegler van ZF: ‘Onze transmissies zijn voor een gemiddelde gebruiker ontwikkeld, getest en voorzien om zonder problemen 10.000 draaiuren te maken. Natuurlijk hangt de levensverwachting van een transmissie van het gebruik af. Als men voornamelijk transport doet of eerder zware bodembewerking, dan zal er duidelijk een verschil zijn in wat men vraagt van de onderliggende componenten. Maar bij een transmissie geldt hetzelfde als bij een motor: onderhoud en

gebruik van de juiste vloeistoffen/smeermiddelen bepalen de levensduur. Op vlak van reparatie van traploze transmissies levert het meestal weinig op om schade bij transmissies met veel bedrijfsuren te repareren omdat de resterende componenten dan zelfs nog een duidelijk geringere restleeftijd hebben. Het is vaak een overweging van levensduur, kost van de herstelling en mogelijke resterende levensduur.’

‘Het ligt ook aan de chauffeur om de transmissie juist te bedienen. Van belang daarbij is om te vermijden dat men in het verkeerde rijbereik zou rijden voor zover deze nog manueel en niet automatisch worden geschakeld tenminste. Hier wordt ons als constructeur gevraagd om de bediening zo simpel mogelijk te maken,’ verklaart onze ZF-man, ‘met onze automatisch schakelende rijtrappen hebben we hier al een pak problemen kunnen vermijden.’



De ingaande as van de transmissie moet het volledige motorvermogen overbrengen.



Op de tandflanken van de planetenwielletjes kan men zeer goed het loopbeeld van de verandering herkennen.



De lamellenpakketten voor de omkeerkoppelingen (VR/AR) vertonen geen abnormale slijtage.



Als we eerst een blik op de schakellamellen voor de rijtrappen van voor- en achteruitrijden werpen, zien we duidelijk de dragerlamellen met het cellulose-hars-beleg* op de metalen lamellen lopen. Hier zijn na 3500 uren geen ongewone sporen van slijtage te zien. Op de metalen lamellen herkent men wel een gelijkmatige ‘polijsting’ van de oppervlakte, precies in de breedte, dezelfde als ook het beleg heeft. ‘Hier is alles in orde,’ verklaart Johannes Ziegler, ‘de lamellen worden met oliedruk van binnenuit gesmeerd en zijn daardoor praktisch slijtagevrij. Omdat de lamellen in oliebad lopen, zijn ze onderhoudsvrij. In de achteruitrijmodus zijn ze op de juiste koeling aangewezen. Hier moet alles passen: als de oliestroom zou verminderen en de lamellen droog lopen, zou na één eenmalig vooruit-achteruitschakelen het complete pakket klaar zijn voor reparatie. Dat kan bv. gebeuren wanneer men verkeerde of oude olie gebruikt; de oliedoorboringen zijn immers haarfijn en de viscositeit van de olie is van levensbelang. Bij de gedemonteerde trekker was alles in orde. De met papier belegde draagschijven zagen er licht gepolijst uit en dat moet ook, want ze moeten ‘ingrijpen’. De gladde polijsting was in ieder geval regelmatig over de volledige omvang van de schijven verdeeld wat wil zeggen dat de smering altijd passend en voldoende was. Had men met de trekker bv. frontladerwerk gedaan, dan was het polijsteffect op de schijven van het lamellenpakket nog duidelijker geweest.’

**Het ‘beleg’ is opgebouwd uit cellulosevezels gecombineerd met een hars. De productie gebeurt door het uitharden van een pulp van cellulosevezels en hars in een vorm.*

Het krachtverloop

Het tweede bouwdeel dat aan een enorme belasting moet kunnen weerstaan, is de ingaande as van de transmissie. Hij is de verbinding tussen motor en transmissie en brengt de volledige kracht van de motor in de transmissie. Bij deze trekker

zijn dat 1350 Nm, die de as moet kunnen overdragen. Naast de veranding moet ook de doorvoering in het transmissiehuis geïnspecteerd worden. Mochten hier ‘valse krachten’ op de ingaande as werken, zou er een lek in de doorvoering kunnen ontstaan met lekkende transmissieolie tot gevolg. De zogenoemde R-ringen zorgen ervoor dat de afscheiding van het huis tot aan de ingaande as dicht is. Deze R-ringen zitten tussen de as en het huis en persen zich door de oliedruk van binnenuit tegen de rand. Ze zijn tegenwoordig uit kunststof vervaardigd om beter af te dichten. Als we kijken naar de doorvoering van de as in de transmissie, ziet men duidelijk waar die ringen hebben gelopen. Ook hier is na de 3500 draaiuren geen overmatige slijtage te zien. Alleen al op de ingaande as van de transmissie zitten 5 oliedoorboringen om de smering en de koeling van de koppelingspakketten te verzorgen. Verder zit de ingaande as van de transmissie met een massieve kogellager in het transmissiehuis. ‘Ook deze lagers zijn voorzien voor een levensduur van meer dan 10.000 uren,’ weet Johannes Ziegler ons te vertellen.

Planetendragers en tandwielen in goede staat

Een heel belangrijk bestanddeel van een traploze transmissie zijn de vier planetenstelsels waarmee het aandeel tussen hydraulische en mechanische aandrijving geregeld wordt. Aan de afzonderlijke tandwielen was geen abnormale slijtage te zien. Men merkt duidelijk waar de tandwielen in elkaar grijpen. Hoe ver de tandwielen op elkaar ingrijpen, is te zien aan het gepolijste deel van de oppervlakte. De oppervlakte was niet beschadigd of afgeschuurd. Bij de zichtbare sporen ging het om een ‘gladdere’ oppervlakte door het ingrijpen van tanden die reeds van bij de inloop te herkennen is. Een teken van slijtage zou hier bv. een beginnende kleine ‘erosie’ uit het oppervlaktemateriaal kunnen zijn. Maar niets van dit alles. Als onze Axion 920 vooral in de zware bodembewerking had gewerkt, was hier wellicht meer slijtage opgemerkt. Omdat onze



Voor het demonteren werden er oliestalen genomen.



De hydrostaat van Bosch werd naderhand door Claastechniekers ontmanteld en geïnspecteerd.



trekker ongeveer evenveel transport en veldwerk heeft gedaan, zagen de tandwielletjes er zo uit. Een en ander is ook een gevolg van het regelmatige onderhoud. Voor een variabele transmissie kan men algemeen zeggen dat transport 'beter' voor de componenten is dan zwaar veldwerk, zelfs als de tractor –zoals in ons geval– ook in grondwerk met de zwaarste kippers heeft gereden. De belastingen die bij het transport op de transmissie werken, treden heel afzonderlijk en met pieken op bv. als men zwaar geladen bergop moet rijden. Deze lastpieken treden bij zware bodembewerking continu op nl. zolang de cultivator of ploeg in de grond zit.

Olie moet veel aankunnen.

Op een regelmatige olie- en filterwissel na is de transmissie volkomen onderhoudsvrij. Dat is makkelijk voor de gebruiker, maar het zegt meteen welk enorm vermogen de olie moet overbrengen. In totaal gaat het over een voorraad van 120 liter die pas bij 2500 draaiuren moet worden vervangen. Moeilijk om zich voor te stellen wat die olie allemaal te verduren krijgt. Deze lange onderhoudsintervallen waren enkel mogelijk door een voortdurende verbetering van de oliekwaliteit. 'De laatste 20 jaar is er heel wat veranderd in de smeestoffenontwikkeling. Een verdere verbetering van deze reeds kwalitatieve producten in olie- en additievenbereik moeten we in de nabije toekomst

echter niet verwachten,' aldus de ZF-technici. Dat zet de transmissiefabrikanten aan om de transmissies nog verder te verbeteren. Of een transmissie het in de praktijk goed of slecht zal doen, ligt enerzijds zeker bij de duurzaamheid respectievelijk levensduur ervan. Dát heeft bij de klanten de hoogste prioriteit. Een ander belangrijk punt opdat de klant de transmissie goed zou accepteren, is het rij- en werkcomfort. En dat wordt zeer subjectief benaderd. De transmissie moet fijngevoelig werken en steeds de passende verhouding voor het betreffende werk paraat hebben. Ziegler verklaart ons dat bij ZF tegenwoordig zeker de helft van het geld voor onderzoek en ontwikkeling van een traploze transmissie naar het elektronische aansturen m.a.w. de softwareontwikkeling gaat. Vooral nu de tractoren aan zeer lage toerentallen werken, zal de chauffeur veel meer blootstaan voor geruis uit de transmissie. Hier zet ZF akoestiek-ingenieurs aan het werk, die zich enkel en alleen met de geluidsbeperking in transmissies bezighouden en er zo voor zorgen om minder geluid in de cabine over te dragen. Vooral als de hydrostaat volledig uitgezwent wordt, ontstaan er geluiden door de hoge oliestroom. Ook alle recht vertande transmissiecomponenten maken in de regel iets meer lawaai dan schuin vertande. Het voordeel is dat bij recht vertande tandwielkoppels de kracht beter wordt overgedragen. En daardoor –omdat er geen axiale krachten op de tanden werken– gaat de transmissie langer mee.

Samengevat

'Een operatie zonder voorgaande'

Aan alle liedjes komt een einde en na meer dan een week demonteren, opmeten, inspecteren en fotograferen zijn alle deelnemers tevreden. Niet alleen wegens de geslaagde, unieke indrukken en beelden, maar ook wegens het goede resultaat dat de inspectie van de onderdelen opleverde. Zoals we hogerop al schreven, is het vandaag de dag voor mensen die tweedehandse trekkers kopen nauwelijks mogelijk om betrouwbare uitspraken te doen over de inwendige staat van een jonge gebruikte trekker. En net deze trekkers worden veel aangeboden op de markt en zijn voor veel klanten een interessant alternatief voor

een nieuwe trekker. Met deze actie willen we sensibiliseren. Wij willen aangeven welke componenten bij welk werk sterk belast worden. Het gaat vandaag niet meer over koppeling en cilinderkoppakking. Het gaat eerder over injectoren, dichtingen, haarfijne oliekanalen, enz... die vaak door gebruik van minderwaardige of te oude olie hun werk niet volledig kunnen doen.

Dat alles was bij de demontage van deze Axiom niet het geval, wat ons ook meteen bij het belangrijkste punt brengt: het onderhoud bepaalt hoe lang de trekker meegaat. Alle onderdelen zijn aangewezen op hoogkwalitatieve vloeistoffen of het nu olie, koelvloeistof of brandstof betreft. Zelfs enkele druppeltjes smeervet voor de liftarm maakt het geheel compleet. De trekker kopen bij een dealer met de garantie van het onderhoudsboekje kan heel wat opleveren door een miskoop uit te sparen.



Zoveel bouwdelen samen in een ruimte; als men ze uitbreidt, wordt de prestatie van de technici die een trekker bouwen pas echt duidelijk.



Moe maar tevreden: meer dan een week kropen er in demontage, inspectie en fotoshooting.

Slijtage vroeger en nu

De trekkertechnologie is in niets meer te vergelijken met wat ze vroeger was. Wou je vroeger een tweedehandse trekker 'testen', trok je de handrem op en probeerde de koppeling lichtjes te laten opkomen. De mate waarin de koppeling 'beet', vertelde iets over de staat ervan. Een klant die een moderne trekker met traploze transmissie wil kopen, heeft nu een batterij van koppelingen, meters en een laptop nodig tijdens de testprocedure.

Bepaalde slijtage-indicatoren blijven echter dezelfde: de slijtage van banden zegt veel over hoe de trekker is gebruikt.

Achteraan gebeurt het niet zelden dat de liftarmen een keer gesmeerd zijn en dat het onderhoud van dan af vergeten wordt. Gebogen trap treden, missende rubberen beschermingen op controlehendels, roestplekken hier en daar... zeggen vaak meer over de staat van de trekker dan menige test kan bovenhalen. Weten van waar de trekker komt, is ideaal; een onderhoudsboekje dat correct werd bijgehouden en ingevuld is echter een must bij de aankoop van een jonge tweedehands. En voor de eigenaar die regelmatig zijn tractoren afschrijft ook een reden om het onderhoud zorgvuldig uit te voeren en bij te houden. ■



Top Lift STAJA

ZUIDBERG

AGRI MOWER

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



PROFILE PLUS

- ✓ Ventidrive: turbine met constante aanzuiging voor een regelmatige voerstroam
- ✓ 3 bewerkingen met 1 machine: mengen + verdelen + strooien

PACKO AGRI

KUHN

Actie op een selectie machines!
Neem contact op met uw dealer

POWER & PRECISION

www.packoagri.be

YouTube Facebook

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



Tijdens de studiereis in de Italiaanse Regio Emilia werd een melkveehouder met meer dan 500 koeien bezocht.



Sommige machines, zoals hier deze kilver, werden door de leerlingen zelf gebouwd.



Het PITO beschikt over alle machines die nodig zijn voor landbouw of onderhoud van groene zones.

Serres mogen ook niet ontbreken.



Praktisch ijverig technisch onderwijs aan het PITO in Stabroek

Via de Antwerpse ring rijden we noordwaarts naar het PITO in Stabroek. Aan de linkerkant de haven die zich meester gemaakt heeft van wat ooit de polders waren. Rechts rijden we Stabroek binnen waar we nog een deeltje ongerept landbouwgebied vinden. Daar middenin het Provinciaal Instituut voor Technisch Onderwijs waar we afgesproken hadden met leraar John van Aert. Hij zou ons een en ander vertellen over het 7e jaar land- en tuinbouwmechanisatie. Het boeide ons ook om te weten hoe de leerlingen zelf zo'n 7e jaar zien. Daarvoor laten we Bert en Wim aan het woord, die zich hadden voorgenomen om vanaf september het 7e jaar mechanisatie te willen volgen. Voor alle duidelijkheid, we hadden afgesproken twee dagen voor het begin van de eindexamens in juni.

Tekst & foto's: Peter Menten

John van Aert pendelt al 22 jaar naar Stabroek en maakte de oprichting van het 7e jaar Land- en Tuinbouwmechanisatie (LTM) mee, zo'n 15 jaar geleden. John studeerde aan de hogere agrarische school in Nederland en is zelf nog actief in het landbouwgebeuren. Als man van de praktijk is hij via een omweg in het onderwijs terechtgekomen. Hij onderwijst de vakken landbouwmechanisatie en algemene technieken. De afdeling land- en tuinbouw van het PITO is eigenlijk een klein landbouwbedrijf waar iemand van de provincie als bedrijfsleider is aangesteld. Tijdens het schooljaar verzorgen de leerkrachten en leerlingen de dieren en de aanplantingen. Met 1350 studenten en ongeveer 200 leerkrachten is het PITO een school waar je niet naast kunt kijken.

De stages en praktijkervaring

Elke vrijdag hebben de leerlingen een dag stage en net voor

het paasverlof hebben ze op hetzelfde bedrijf een blokstage van 3 weken. Dat moet ervoor zorgen dat ze voldoende praktijkervaring kunnen opdoen en met de twee voeten op de grond blijven.

Tijdens het jaar gaan de leerlingen van het 7e jaar LTM op studiereis, bezoeken ze beurzen, enz...met de bedoeling hun schoolse kennis aan de praktijk te koppelen en te kijken hoe het er in de grote wereld aan toe gaat. De leerlingen ontwerpen ook machines voor het Vrieselhof, dat is een domein in de omgeving, dat ook in handen van de provincie is. Omdat het 7e jaar een klein groepje is dat uit gemiddeld een 10-tal mensen bestaat, is het contact tussen leerlingen onderling en leerkrachten heel close. De studiereizen die ze maken, gebeuren met een minibusje en brachten hen o.a. naar de Italiaanse Regio Emilia, het Duitse Mannheim, Le Mans in Frankrijk, Denemarken, enz...

Machines

Op het landbouwbedrijf van de school staan er 9 trekkers van alle leeftijden. Verder is het machinepark goed uitgerust met diverse landbouwmachines, een minigraver, kortom alle machines die je op een modern land- en tuinaanlegbedrijf maar nodig zou kunnen hebben. Een aantal machines hebben de leerlingen zelf gemaakt. Voor grotere landbouwwerken zoals bv. het uitvoeren van drijfmest wordt een loonwerker ingehuurd.

GreenTechPower: 'Geraken jullie gemakkelijk aan machines en moderne technologie? Hoe loopt de samenwerking met het bedrijfsleven op dat vlak?'

John Van Aert: 'Op vlak van budget om machines en materiaal aan te kopen hangt de school af van de provincie Antwerpen, dat geeft meer mogelijkheden, maar heeft als nadeel dat de beslissingslijnen vrij lang kunnen zijn, zeker op vlak van grotere investeringen. Het is dan kwestie van tijdig je dossier in te dienen. Samenwerken met machinedealers ligt iets moeilijker, want we willen niemand uitsluiten. Met importeurs samenwerken op vlak van uitwisseling van machines is een mogelijkheid die we nog niet uitprobeerde hebben, maar waar we alleszins voor openstaan.'

GTP: 'Heb je er zicht op waar jullie leerlingen voor de studie vandaan komen en na hun 7e jaar aan het werk geraken?'

John: 'De leerlingen die het 7e jaar LTM (Land- en Tuinbouwmechanisatie) volgen komen uit diverse technische en beroepsrichtingen. Voor het nieuwe schooljaar komen er 2 uit landbouw beroeps, enkelen uit lassen en mechanica en de rest uit andere scholen. We hebben ieder jaar een groepje van ongeveer 10 leerlingen.

Zo'n 15 jaar geleden was het één van de streefdoelen om chauffeurs voor loonwerkers op te leiden en te voorzien van een ruime technische bagage. Nu blijkt dat er veel afgestudeerden de techniek ingaan, zelfs buiten de sector. Een aantal vindt werk op hun stageplaatsen.

John: 'Verschillende studenten die vanuit het beroepsonderwijs komen, worden door het 7e jaar aangetrokken omwille van de opleiding en ervaring en omdat ze dan een wettelijk erkend diploma krijgen i.p.v. een getuigschrift.'

Waarom een 7e jaar?

Bert en Wim zijn boerenzonen en hun ouders hebben thuis een melkveebedrijf. Ze studeren het zesde jaar landbouw en hadden zich voorgenomen om vanaf september het 7e jaar land- en tuinbouwmechanisatie te gaan volgen.

Bert & Wim: 'We wisten al langer dat we er een 7e jaar wilden bijnemen. Dat maakt dat we, naast de leerrijke en praktische opleiding, ook een diploma krijgen. Bovendien is het in een modern landbouwbedrijf noodzakelijk om voldoende technisch onderlegd te zijn.'



Leraar John -op de rechterfoto- vult verder aan: 'De leerlingen komen van en via overal: we hebben hier ooit een meisje gehad dat via de Chiro en werk op een boerderij in deze richting is beland. Wij leveren hier niet zozeer landbouwers af, maar multifunctionele mensen, die alle wegen uit kunnen.'

Wat krijgen de leerlingen aangeleerd in het 7e jaar LTM?

Naast 12 uur algemene vakken wordt het lessenrooster aangevuld met 15 u technische vakken en 8 uur stage per week.

In dit zevende jaar ligt de nadruk eerder op het technische dan op het landbouwkundige aspect en aan het einde moeten de leerlingen vertrouwd zijn met de besturing, werking van verschillende motoren en toepassingen die in de machines gebruikt worden.

Land- en tuinbouwmachines bedienen, afstellen, controleren, onderhouden en herstellen mag voor hen geen geheimen meer kennen. Tijdens het schooljaar werken de leerlingen met landbouwvoertuigen, melkmachines, transportmiddelen en met machines voor grondverzet en -bewerking. Verder komen het besturen van een trekker, het werken met grondbewerkings- en gewasbeschermingsmachines, hydraulica, pneumatica, diesel- en benzinemotoren en elektrische schakelingen ruimschoots aan bod in deze opleiding. ■



Luchtige zwaden zonder zand of stenen

Praktijkmensen zien in de Respiro pick-up-bandhark van het Oostenrijkse RT Engineering een groot potentieel. Dat wordt ook bevestigd door onze eerste gebruikservaringen. De Respiro staat voor een revolutionaire manier van grasharken, maar heeft de zwakke punten die zijn voorgangers hadden, weggewerkt. Tekst: Peter Menten | Foto's: Johannes Paar

Respiro: alles en iedereen mag terug ademen.

Voeder, machine, mens en dier terug laten ademen, dat is de filosofie achter de Respiro bandhark. Het voeder wordt luchtig afgelegd, zelfs als er meerdere zwaden bijengeharkt worden. De machine die erna komt –hakselaar, opraapwagen of pers- krijgt het minder lastig omdat het gewas luchtig en zeer regelmatig kan worden binnengepakt. De mens is meer ontspannen omdat hij comfortabeler kan werken, meer kan doen in minder tijd en bovendien tamelijk wat geld kan uitsparen in de totale

groenvoederwinningscyclus van maaien tot voederen bij de dieren. Deze laatste tot slot kunnen ademen omdat ze zich geen zorgen meer hoeven te maken over stenen en zand in het gras; ze kunnen zich volledig richten op veel en goede melk geven.



Het luchtig opgebouwde zwad vermindert het brandstofverbruik bij de hakselaar, opraapwagen of pers.



Twee modellen

Bij de introductie van de Respiro-harktechniek biedt de fabrikant voorlopig twee uitvoeringen in de fronthead aan. We hebben de Respiro R3 compact aan een Fendt 312 gekoppeld. Voor de hydraulische aandrijving van de pick-up, de rotor en de transportband wordt een dubbelwerkend olieventiel –of een enkelwerkend met drukloze retour- gebruikt. Om onder alle omstandigheden vlot te kunnen werken is een debiet tussen 30 en 50 liter per minuut nodig. Een tweede enkelwerkend ventiel is nodig om de rotor op te heffen. De compact-uitvoering heeft geen eigen ontlastingssysteem om de machine te ‘dragen’, dat is er enkel bij het profi-model. De Fendttrekker was met een elektronische werktuigontlasting voorzien; daarmee kan de druk waarmee de machine op de grond drukt traploos, zelfs tijdens het rijden- worden aangepast aan de omstandigheden. Ondanks het feit dat de bandhark veel weegt (960 kg), kan met deze uitrusting ook op zompige weiden zonder schade aan de grasmat geharkt worden. Het profi-model met geïntegreerde mechanische drukontlasting weegt ongeveer 240 kg meer en hangt 30 cm meer naar voren. Op vlak terrein volstaat een trekker van 80 pk; als men op meer hellend terrein rijdt, is een tegengewicht in de achterhef aangewezen.

Sterke troeven van de Respiro

De Respiro onderscheidt zich op 3 belangrijke punten van de soortgelijke systemen van Kuhn en ROC: de pick-up heeft een veel kleinere diameter, hij is elastisch en kan mee doorbuigen in functie van de vorm van de ondergrond en het opgeraapte gras wordt door een rotor over de pick-up mee begeleid. De rotor draait sneller dan de pick-up en daardoor wordt het gewas actief naar de transportband gevoerd. Zelfs in kort gras of hooi is er voor de pick-up geen ophoping van gewas. De ongestuurde tanden nemen het gewas zuiver op; afstrijkers uit kunststof scheiden het van de tanden. Door de vorm van de pick-up, de plaatsing van de aandrijfjas en de lichte ‘krulling’ aan het einde van de tanden wordt er geen voeder in de pick-up meegetrokken. Volgens onze testchauffeurs waren er op dat vlak bij de prototype-uitvoering geen problemen. De ophanging

van de rotor is stikstofgeveerd waardoor deze in principe in een zweefstand ‘hangt’. Hij kan bv. bij hogere snelheden in stro op een bepaalde hoogte worden ingesteld en voor het rijden over de weg ook geblokkeerd worden. Mocht het tot verstoppingen komen, kan hij gewoon hydraulisch opgeheven worden. De transportband is 70 cm breed en kan het gewas links of rechts afleggen. Bij de profi-versie biedt de constructeur een band van 1 meter breedte in optie aan. De bandsnelheid, draaizin en positie van de rotor kunnen vanuit de tractor geregeld worden met een eigen bedienkastje.

Minder vervuiling en stenen

We hadden drie testchauffeurs -twee landbouwers en een loonwerker- die eenzelfde mening hadden nadat ze hectaren aan een stuk met de Respiro gedraaid hadden: ‘De machine harkt elk soort voeder met beperkte verliezen en verontreinigingen, eender of de ondergrond perfect gelijk is of een ongelijke oude weide.’ Daarmee is de visie van de ontwikkelaar van de Respiro in vervulling gegaan: een exacte aanpassing aan de bodem, de pick-up-tanden raken de bodem nauwelijks en het gewas wordt door de trekker niet ‘overreden’.

De goede bodemvolgving is een gevolg van de pendelende ophanging van de gehele hark en van de ‘buigzame’ pick-up. De ‘harkhoogte’ van de pick-up-tanden stelt men met het derdepunt in. De dieptegeleiding wordt verder overgenomen door vier roterende glijsloffen onder de pick-up. Bij een aangepaste ontlasting van de hark wordt de graszode, zelfs op zompige bodem, niet beschadigd. Door de frontaankoppeling wordt het voeder bij het harken niet ‘overreden’. Omdat het voeder onmiddellijk van de bodem wordt weggenomen door de pick-up-tanden en niet zoals bij een cirkelhark over brede stukken over de bodem heen en weer gegooid wordt, blijft het zuiver, zelfs als het zwad meermaals wordt opgenomen en er enkele zwaden tot één groot zwad worden samengevoerd.

Flexibel, los zwad

Hier is er een groot systeemvoordeel. De band kan het zwad links of rechts afleggen. Bij kleine hoeveelheden kunnen grote



De pick-up bandhark:

- 1 Transportband
- 2 Glijslof
- 3 Pick-up
- 4 Voordrukrol (optie)
- 5 Toevoerrotor
- 6 Cilinder voor de ophanging en het opheffen van de rotor



breedtes tot één zwad worden samengelegd; dat is vooral voor het rendement van bv. een hakselaar een grote troef. 'Een hakselaar neemt in de regel meer op dan een cirkelhark met vier rotoren kan samenleggen. Met de Respiro kan men 20 meter of meer tot een zwad bijeenleggen. Dat doet de capaciteit van de hakselaar bij gemiddelde perceelsgrootte met gemakkelijk 25% toenemen,' is de mening van onze loonwerker-testchauffeur. 'Bovendien wordt de bodem met de zware oogstmachines minder bereiden en zijn er minder manoeuvres op de kopakker nodig.' Veel lof ook voor de luchtige afgifte van het samengeharkte materiaal. Het voeder ligt steeds los en luchtig, zelfs als het op bepaalde plaatsen tot hoopvorming komt. Het verstopt ook niet bij het uitwerken van bochten bv. Het werk in de volgende bewerking, of het nu hakselen, persen of oprapen is, verloopt duidelijk meer ontspannen dan wanneer het zwad met een cirkelhark bijeengedraaid zou worden. We hebben trouwens de twee systemen door elkaar getest op dezelfde percelen. Legt men het zwad bij bochtenwerk aan de binnenkant af, dan rijdt men er met de tractorwielen licht over. Bij grotere hoeveelheden hooi kan het gebeuren dat het zwad iets te luchtig en volumineus wordt en het daardoor voor de volgende bewerking te groot wordt. Als men de transportband uitschakelt, dan kan men kleine hoeveelheden oprapen, bijeen verzamelen op de transportband en later links of rechts afleggen zoals men verkiest. Op deze manier kunnen overlappingsen en weideranden zuiver 'uitgehooid' worden. 'Werken met de Respiro vraagt enige gewenning en stelt meer eisen dan rijden met een traditionele cirkelhark. Maar wie zijn draai eenmaal gevonden heeft, wil niet meer terug naar de cirkelhark,' was de mening van ons testteam.

Kosten en prestaties

Met de Respiro kan men duidelijk sneller rijden dan met een gewone cirkelhark. Bij grote hoeveelheden voeder of als men zwaden 'verlegt', moet er trager worden gereden om verstoppingen te vermijden. De snelheid wordt mee bepaald door de staat van de ondergrond. Het gewas wordt zelfs aan snelheden van 20 km/uur en meer zuiver van de bodem opgeraapt. 'Op kleine en ongelijkvormige percelen presteert de Respiro ongeveer hetzelfde als een cirkelhark met twee rotoren. Op grotere percelen bereikt hij ongeveer 80% van de capaciteit van een hark met twee rotoren,' ervaren onze praktijkmensen. De Respiro techniek zoals we ze nu voorgesteld hebben, overtuigt iedereen die ermee gereden heeft. Een minpunt is voorlopig nog de prijs; die is met 22.500 € voor de compact en 26.940 voor de profi-uitvoering met 1 meter brede transportband niet goedkoop. Wie echter overtuigd geraakt van de mogelijkheden van deze machine en het totale plaatje ziet, die wil niets anders meer.

Grotere werkbreedtes in ontwikkeling

De vraag vanuit de praktijk naar een grotere werkbreedte is dringend. Thomas Reiter, die 15 jaar een leidende functie bij Pöttinger heeft gehad, is eigenaar van RT Engineering en ontwikkelaar van de Respiro: 'We hebben al testen gedaan met een prototype met twee bandharken op een eigen rijonderstel achter de trekker en dat gecombineerd met een hark in de fronthead. De twee harken achteraan dekken een werkbreedte van 9 meter af. Met het concept dat we nu hebben, kunnen we nog grotere werkbreedtes aan; daarmee zijn we nu testen aan het uitvoeren en becijferen we welke combinatie (s) haalbaar zijn.'



Met de Respiro kunnen ook zompige weides geharkt worden zonder dat er veel vuil in het gewas komt.

Aan beide zijden zijn er doorkijkvenstertjes gemaakt om vanuit de tractor een goed zicht op de transportband te hebben.



De bedienbox voor de rotor en draazin en snelheid van de band

Er zijn zes rijen tanden die per zes met een spanband gemonteerd zitten. Op weinig tijd is een tand vervangen. Doordat de tanden kunnen steunen op hun houder in kunststof, moet de veer niet de belasting opvangen en is tandbreuk verleden tijd. Bovendien krassen de tanden niet in de bodem; een tweede argument voor een lange levensduur.

Samengevat

Met de Respiro bandhark gaat de kwaliteit van het geoogste groenvoeder duidelijk omhoog. De buigzame pick-up neemt het voeder zonder noemenswaardige verliezen direct van de bodem op en laat aarde en stenen liggen. Bij kleinere hoeveelheden kunnen grote oppervlaktes tot één zwad samengebracht worden. Dat reduceert het aantal keren dat de hakselaar, pers of opraapwagen heen en weer moeten rijden

en manoeuvreren op de kopakker. Het zwad is steeds luchtig en dat verhoogt de capaciteit van de oogstmachines. We zijn benieuwd of de Respiro aan de cirkelhark weerwoord kan bieden of deze techniek zelfs na zoveel tientallen jaren kan overnemen. Dat zal voor een groot deel afhangen van hoeveel bedrijfsleiders bereid zijn om voor de voordelen van dit nieuwe systeem meer geld uit te geven dan voor een traditionele hark.

Voorlopig modellenoverzicht van de Respiro

	Respiro 3 compact	Respiro 3 profi
Pick-up	Elastisch, niet gestuurd, 6-rijen tanden, innovatief bevestigingssysteem voor de tanden, afstrijkers uit kunststof	
Werkbreedte	3 meter	3 meter
Rotor	Hydraulisch opheffen, stuurt de gewasstroom	
Breedte transportband	70 cm	70 of 100 cm
Aandrijving	Hydraulisch (30 tot max. 60 liter/minuut)	
Benodigde hydrauliek	1 x dubbelwerkend en 1 x enkelwerkend ventiel	
Driepuntsaanbouw	Geen ontlasting op de machine	Geïntegreerde ontlasting
Lengte x Breedte x Hoogte in mm	1792 x 2997 x 1300	2200 x 2997 x 1350
Eigengewicht	960 kg	1200 kg
Catalogusprijs (btw incl.)	22.500 € *	26.940 € **

* Veren in optie

** zonder voordrukrol en verlichting



Glijsloten 'geleiden' de machine over de bodem. ■



Transportband en zeef: de bouw ervan heeft 4 jaar avondwerk gekost.



Een vrachtwagen –afhankelijk van de uitvoering– kan al gauw 5000 euro kosten. Wil je hem zelf bouwen, mag je al snel op 2 jaar avondwerk rekenen.

Antwerpse Modelbouw Grondwerken: graafwerk en zwaar vervoer zonder rijbewijs, grondbankaangifte of witte diesel

Wanneer anderen een rustdag hebben, staan zij paraat, de leden van de AMG, wat staat voor Antwerpse Modelbouw Grondwerken. Als de anderen aan het werk zijn, werken ze ook en in de late uren na het werk onderhouden en verbeteren ze hun machines. Ze staan op met hun passie en gaan ermee slapen. Met een vijftiental zijn ze geregeld aan het werk te zien op verschillende beurzen en events over het land. Een ding hebben ze allemaal gemeen: de passie voor grote machines en een oog voor detail.

Interview: Peter Menten | Foto's: Peter Menten & AMG

We troffen de AMG-ers aan in het Oost-Vlaamse Wieze bij Aalst waar ze begin juli aan een grondverzetproject begonnen waren op de werf van Power on Wheels, een truckevent. In de drukte van de opbouw een uur voor het begin van het event vertelt Bart Buytaert het verhaal van de AMG. Ondertussen is Geert bezig met een grondige revisie van de transportband en staat de graafmachine te wachten om de zeef te kunnen vullen.

Ontstaan van de Antwerpse Modelbouw Grondwerken

Bart: '14 jaar geleden kocht ik de eerste vrachtwagen over van mijn oom, die al langer met miniatuurmodellen bezig was. Daarmee heb ik een tweetal jaren op straat gespeeld en zo kwam ik in contact met de Kmyca (koninklijke model en yacht club Antwerpen in Edegem), een club die voornamelijk gericht was op treinen en boten, maar voor mij een meer georganiseerde manier leek om met mijn hobby om te gaan.'

De volgende stap was de bouw van een nieuwe vrachtwagen kort gevolgd door nog een tweede. Bart: 'In 2010 zijn we met 15 mensen uit die club die met het grondverzet bezig waren op onszelf begonnen en hebben we ons verenigd in de AMG. We baseren ons voornamelijk op grond- en afbraakwerken en alle-terrein vrachtwagens. Nu, 6 jaar later, zijn we een volwaardige club en nemen we deel aan zo'n 20 verschillende events in de sector: Truck & Transport op de Heizel, events aan het circuit in Zolder,

Matexpo, Power on Wheels in Wieze, enz...

Onder de 15 leden van de club zitten vrachtwagenchauffeurs, een kok, een loodgieter, landbouwers, een handelaar in kleine huishoudtoestellen, kortom allemaal vakmensen die je nodig hebt om de vloot machines aan het werk te kunnen houden. Bart en Geert zijn de secretarissen van de club; Bart houdt zich voornamelijk bezig met het regelen van de beurzen, Geert is de man voor de fijne mechaniek. Bart: 'We zijn nog altijd op zoek naar nieuwe beurzen en events omdat we onze hobby en plezier ook graag delen met anderen.'

TractorPower: 'Hoe financieren jullie deze hobby?'

Bart: 'Als we gaan 'rijden', vragen we een vrijwillige bijdrage aan de organisator van het event. Dat is een eerste bron van inkomsten. De aanhangwagen waarin we de modellen en ons materiaal vervoeren is betaald door de sponsors. De hoofdsponsor is MAN trucks. De machines zelf zijn van de leden en worden ook door hen onderhouden en verbouwd waar nodig. Het materiaal dat de leden nodig hebben om bv. infrastructuur te bouwen, wordt gezamenlijk aangekocht; werkuren worden uiteraard gratis gepresteerd.'

Bouwen en rijden

Alle machines en vrachtwagens zijn in principe uit aluminium gemaakt. Een vrachtwagen heeft een transmissie, tussenbak,



Geert geeft de transportband nog een grondige revisie.



Deze zondag waren ze met 9 van wacht, maar als de groep compleet is, zijn ze met 15 leden. Bart Buytaert is de vierde van rechts.



Oog voor details: het zand moet eerst worden bevochtigd vooraleer het kraanwerk kan beginnen.



Ze schuwen ook het fijne aannemingswerk niet. Hier de Liebherr 944 aan het werk.

Levensrecht

Technische kenmerken van deze 944 rupskraan van Liebherr

- Een dergelijke machine van bouwer THS bv. heeft in grote lijnen de volgende technische kenmerken:

Aandrijving

- Sterke driesteekkettingen uit edelstaal
- De kettingaandrijving gebeurt door twee onafhankelijk stuurbare industriemotoren met planetaire aandrijving.
- Zwenkmotor met planetaire aandrijving

Opbouw

- Onderwagen is uit messing en staal met CNC-gefreese componenten.
- De sloopversie is van een manueel uitschuifbaar slooponderstel en een beschermde cabinerooster voorzien.
- Dubbel gelagerde draaikrans uit staal met binnentandwiel en geïntegreerde eindloosdraaiende elektrische draaidoorvoering
- Bovenwagen bekleed met polyurethaan

- Giek en lepel uit aluminium, hard PVC en pertinax, speciaal gekleefd in lagen en geschroefd
- Het frame waar de graafarm in hangt, is uit staal, de bak uit messing met tanden in gietstaal.
- Een mechanische snelwissel voor de bakken is standaard, net als twee hydraulische aansluitingen.

Hydrauliek

- Industriële hydrauliekpomp van Jung Fluidtechnik, werkdruk 20 bar en 24 bar voor de sloopversie
- Servogestuurde hydraulische ventielen
- Op meerdere plaatsen afgedichte demonteerbare cilinders met hardverschroomde stangen
- Hydrauliektank met groot volume en speciale binnenkanalisatie om steeds olie te kunnen leveren ook als de machine scheef staat

Elektronica

- Snelheidsregeling met fijngevoelige stuurkarakteristiek voor kettingaandrijving en zwenkwerk
- Verlichting standaard met drie LED's
- Boordspanning 12 volt, batterij 4500 mAh

sperdifferentieel en kan als 6x6 of 8x8 aangedreven zijn. Week na week kijken de AMG-ers uit naar de volgende beurs, want het is niet alleen de passie voor het aluminium en staal, maar ook het sociaal contact dat hen samenbrengt.

Bart: 'Ieder jaar gaan wij naar de internationale miniaturesbeurs in Dortmund waar wij materiaal en onderdelen kopen. Namen als Scale Art, Premacom en THS zijn zowat de topmerken in onze branche. Duitsland is voor die dingen het Mekka. Tijdens zo'n

beurs veranderen er veel machines en vrachtwagens van eigenaar, vooral nieuw, maar ook tweedehands.

Geert, loodgieter en al bijna 20 jaar geobsedeerd door miniatures, was als eerste met telegeleide voertuigen bezig. Dat maakt hem tot de man met de meeste ervaring en 'klusjesman' van de club. Door in de loodgieterij met verschillende materialen te werken kan hij dit ook in zijn hobby toepassen.

Marcel is het oudste lid, Sam met twee jaar, het jongste. ■

Interview met Heinz Pöttinger

Pöttinger: van uurwerkmaker tot machineconstructeur



Tijdens de maand juni trokken we voor enkele dagen naar Oostenrijk; geen skiverlof, niet voor een wandeling in de bergen, maar voor een bezoek bij Pöttinger en een aansluitend interview met Heinz Pöttinger, zaakvoerder en 50% aandeelhouder van de gelijknamige firma. Voor het gesprek hadden we eerst een rondleiding door het bedrijf gemaakt en waren we ronduit onder de indruk van de omvang ervan, maar nog meer van de kleine details waar Pöttinger voor staat.

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

Bouwen VOOR de toekomst

We konden er niet naast kijken toen we over de bouwwerf naar onze afspraak met Heinz Pöttinger reden: het bedrijf in Grieskirchen barst uit zijn voegen en dit jaar is men begonnen met de complete herbouw en uitbreiding van de productiesite. Terwijl de productie gewoon doorloopt, is men op andere delen van het terrein aan het bouwen. Een gedeelte van het magazijn is tijdelijk verplaatst naar een locatie verderop. Midden 2017 moet alles klaar zijn. Eerder al waren de productiecentra in Bernburg (Duitsland) en Vodnany (Tsjechië) uitgebreid en ingericht volgens de nieuwste productietechnologie.

Bouwen AAN de toekomst

Voor het binnenkomen hadden we het idee een strak in het typisch Oostenrijkse pak gestoken man te ontmoeten, maar niets van dit alles. Heinz Pöttinger staat voor een firma die sterk houdt aan traditie, maar openstaat voor de modernste techniek: voor zijn basiswaarden staat hij 100%, maar niets belet hem om oog en oor te hebben voor wat anderen aanbrengen. Het was een open gesprek en geen enkele vraag werd ontweken. Tussen de lijnen door demonstreerde hij een verfijnd humorgehalte.

Sinds midden dit jaar heeft Klaus Pöttinger, broer, technische toeverlaat en medezaakvoerder van Heinz zich uit het dagelijks bestuur teruggetrokken om zich op milieutechnologie te gaan richten. Daar is zijn plaats ingenomen door een driekoppig team en zijn de taken verdeeld in het raam van de verdere expansie van het bedrijf.

We praten met Heinz Pöttinger over wat een bedrijf als het zijne doet om zo succesvol te zijn, hoe ze zich klaarmaken voor de toekomst en hoe verleden en toekomst met elkaar gerelateerd zijn.

TractorPower: 'Hoe zijn jullie er in 1975 op gekomen om een ploegenfabrikant over te nemen? Jullie core business was toch hooibouw?'

Heinz Pöttinger: 'Als we teruggaan naar onze oorspronkelijke roots, dan waren wij eigenlijk uurwerkmakers (lacht). Daarna

is mijn overgrootvader begonnen met de constructie van een gewassnijmachine. In het verleden hebben wij altijd met de bodem te doen gehad, we hebben ooit aardappelrooiers gebouwd. In 1975 zaten we nog met de naweeën van de oliecrisis in het Europa van de 12. Oostenrijk was toen nog geen lid en daardoor voelden we ons een beetje geïsoleerd. De landbouw boemde en daar wilden wij maar al te graag een graantje van meepikken. Zo zijn we ertoe gekomen om het Duitse Landsberg over te nemen. Dat gaf ons een voet aan wal in Europa en heeft ons geholpen om onze export mee te bevorderen.'

TP: 'Jullie hadden in die periode ook een maïshakselaar gebouwd, de Mex-Mobil. Waarom is dat project gestopt?'

Heinz: 'Loonwerkers en hakselen zagen we toen als een belangrijke markt waar veel omzet te halen is. De Mex-Mobil op basis van onze schijvenhakselaar en een Steyr trekker was ons eerste exportproduct. We hebben nu nog altijd de Mex 5 schijvenhakselaar in het programma, een principe dat nagenoeg ongewijzigd is gebleven. Waar de concurrenten van destijds hun zelfrijders verder ontwikkeld hebben, zijn wij onze eigen koers gevaren en hebben daarin geïnvesteerd. Een goede keuze, zo blijkt achteraf.'

TP: 'Pöttinger zou een gewilde bruid kunnen zijn voor trekkerfabrikanten die op zoek gaan naar opportuniteiten om full-liner te worden. Is de verleiding er nooit geweest om daarin mee te gaan?'

Heinz: 'Op dit moment hebben we nog geen concrete vraag in die richting gekregen, maar van een full-linermerk wil ik geen deel uitmaken. Ons productgamma en onze aanpak leent zich daar niet toe. Wij zijn verplicht om kort contact met onze eindklant te houden; vandaar dat we in enkele landen, zoals bv. België een eigen vestiging geopend hebben. Als full-liner kun je niet kort bij de klanten staan. Full-liners redeneren in termen van wereldmarkten en de service van machines voor de bodembewerking en groenvoederwinning is zo specifiek dat je met die aanpak je product in korte tijd naar beneden haalt. Bovendien wil de landbouw zich niet homogeen in een pasvorm



laten wringen. De landbouw is verbonden met onze cultuur en die is van land tot land nog verschillend.. Een familiebedrijf moet wel voor samenwerking openstaan, maar we mogen niet dezelfde fout als de full-liners maken.

TP: 'Uw broer Klaus is nu uit het dagelijkse bestuur van het bedrijf gestapt. Is dat een voorbereiding voor de opvolging?'

Heinz: 'Klaus, met wie ik 25 jaar samen het dagelijkse bestuur van het bedrijf heb gevoerd, heeft zich teruggetrokken uit het dagelijkse beleid. Hij was de man achter de techniek en heeft ons bedrijf mee helpen groeien tot wat het geworden is. Ik was de financiële en commerciële arm van de tandem. Omdat hij iets anders wou gaan doen en het bedrijf in volle groei is, hebben we het dagelijkse bestuur opgesplitst over drie managers en mezelf. Mijn broer en ikzelf blijven nog ieder 50% aandeelhouder van het bedrijf. Daarmee is het bedrijf verzekerd van een goede kapitaalstructuur en een directie die voorzien is op verdere groei en internationalisering. Wat betreft de opvolging: de volgende generatie is nu volop aan het studeren en als de tijd er rijp voor is, hebben zij de keuze om in het bedrijf te stappen of niet. Zover zijn we echter nog niet.'

TP: 'Is de uitbreiding van Europa naar het Oosten een goede zaak voor jullie geweest?'

Heinz: 'Voor de uitbreiding van Europa lag Oostenrijk aan de oostelijke kant van Europa. Nu liggen we in het midden en dat heeft ons geen windeieren gelegd op vlak van export. Door de uitbreiding van Europa is onze afzetmarkt vele malen groter geworden. Om een idee te geven: de afstand van Wenen naar Parijs is dezelfde als van Wenen tot Kiev. Wij zien onszelf als een Europese onderneming. Onze culturele waarden in Europa maken ons verschillend van de rest van de wereld. Wij hebben een meer persoonlijke band met onze klanten. Kunt u mij enkele Amerikaanse bedrijven opsommen waar de 4e generatie bedrijfsleiders nog uit dezelfde familie stammen? Vertrouwen kan enkel tussen mensen ontstaan. Dat vergeten de 'global players' wel eens.'

Zonder mensen ben ik niets.

Wat ons sterk opviel aan de sfeer binnen de firma Pöttinger is het sociale engagement, ook tussen Grieskirchen en de andere productiesites. Volgens Heinz Pöttinger laat zich dat verklaren door het feit dat Oostenrijk leeft van de middenstand. De economie van het land is in handen van familiebedrijven en dat zorgt ervoor dat de wisselwerking tussen bedrijf en werknemers heel belangrijk is. Ze weten dat ze elkaar nodig hebben. Gaat het goed met het bedrijf dan gaat het ook goed met de medewerkers, hebben de medewerkers het goed, dan staan ze ook voor het bedrijf. Er is meer betrokkenheid van werknemers naar het bedrijf toe in een land met voornamelijk middenstandsondernemingen.

Heinz: 'Hoe kan ik immers succesvol zijn als ik geen mensen heb? Het is niet alleen onze taak om te produceren, maar ook om mensen op te leiden. Onze opleidingen die we in het bedrijf geven zijn bij de jeugd zeer gewild. Met andere bedrijven samen hebben we een samenwerking op vlak van uitwisseling van kennis, informatie en studenten.'

TP: 'Vinden jullie gemakkelijk medewerkers?'

Heinz: 'In Ober-Österreich, dat grenst aan Duitsland en Tsjechië en



Heinz Pöttinger: 'Als de 'kleinere' specialisten zoals wij nu de voordelen van onderlinge samenwerking zouden inzien, dan kunnen we alle uitdagingen aan.'

De impress rondebalepers is een recente eigen ontwikkeling.



Tri Drive is een nieuw concept dat Pöttinger bedacht bij de maaiers: er zijn steeds drie tanden in contact voor een betere krachtoverbrenging.



Pöttinger slaagde erin om met de introductie van de Jumbo de opraapwagen opnieuw zijn plaats te geven binnen de silagetechniek.

waar we hier zijn, zit meer dan 20% van de Oostenrijkse industrie. Het is hier goed leven en werken en dat trekt mensen aan. De samenwerking tussen de scholen en het bedrijfsleven verloopt vlot en beide partijen zien de win-winsituatie.'

TP: 'Hoe zien jullie de toekomst van een specialist?'

Heinz: 'Wij zien meer en meer kansen voor specialisten. Daarin zijn we heel optimistisch. De wereldbevolking neemt toe en vraagt meer kwaliteit. Er is wereldwijd nog meer nood aan mechanisatie. Specialisten kunnen sneller inspelen op nieuwe technologieën zoals precision farming, digitalisering, enz... Als de 'kleinere' specialisten nu de voordelen van onderlinge samenwerking zouden inzien, dan kunnen we alle uitdagingen aan.

Het is ook onze taak als producent om de mensen bewust te maken van voedsel en de waarde ervan. De overvloed die er nu op sommige plaatsen is, geeft prijschommelingen die vaak de pan uitswingen en de waarde van het voedsel naar beneden halen; die overvloed sturen via het stockeren van voedsel is een mogelijke oplossing. Als consument is het kwestie van niet alleen voedsel te kiezen op basis van prijs. We moeten vervolgens leren om de arbeid meer naar waarde te schatten. Dat vraagt een toenemend bewustzijn. De boer –en die reken ik ook bij de specialisten- moet zijn engagement nemen en met plezier werken. Landbouw is de wortel van onze maatschappij...als we het veld niet meer bewerken, komt het onkruid ons tegemoet en gaat de economie achteruit.'

TP: 'Wat mogen we de komende jaren nog verwachten van Pöttinger?'

Heinz: 'Alle getrokken machines liggen in ons vizier. Als we een opportuniteit zien, zullen we niet aarzelen en gaan we aan de slag. De Impress rondebalepers die we nu net uitgebracht hebben, is daar een sprekend voorbeeld van.'

TP: 'Is een getrokken spuit of een meststofstrooier nog iets dat in die lijn past?'

Heinz: 'Nee, bij de getrokken spuiten is de concurrentie te groot en het zou ons geen extra klanten opleveren. Onze eigen klanten hebben al hun eigen machine en qua service sluit het niet aan bij de rest van ons gamma. De meststofstrooier is een machine waarvan er al voldoende merken zijn en waar wij weinig toegevoegde waarde kunnen leveren. Op dit moment kijken we eerder naar een verbreding van de huidige productreeksen.'

TP: 'Hoe staan jullie tegenover elektrificatie in de landbouw?'

Heinz: 'Wij zien de voordelen van deze techniek en zijn er ook volop mee bezig. Een voordeel is de fijne regelbaarheid en die techniek zouden we kunnen toepassen op onze harken en schudders. Toch beseffen we dat elektriciteit nog niet altijd een alternatief is om een goede mechanische regeling te vervangen. Wij zouden voor onze machines veel elektrisch vermogen nodig hebben; aan de kant van de machines bestaan al dergelijke motoren, maar de stroomvoorziening kan enkel van de kant van de trekkerfabrikanten komen en die hebben nog geen vaste standaard. We moeten er bij kleinere machine voor opletten dat de elektrificatie niet meer gaat kosten dan de machine zelf. We zien in andere sectoren dat hoe meer de elektrificatie op machines toeneemt, hoe goedkoper ze als technologie ook wordt. In ieder geval, wij staan er klaar voor!'

Pöttinger doorheen de jaren

Pöttinger werd in 1871 opgericht door Franz Pöttinger, die destijds een gewassnijmachine ontwikkelde en op de markt bracht.

In 1909 nam zijn zoon Alois het roer over en breidde de productie uit met molens, persen en hakselaars. Rond 1950 startte de productie van hooiladers en zwadharken. In 1956 komt de derde generatie aan het bewind: Alois, Hans en Heinz Pöttinger nemen het bedrijf over. 1960 is het jaar waarin de hooischudder op basis van een doorlopende band voor een revolutie in de hooibewerking zorgt. Drie jaar later is het bedrijf de grootste fabrikant van opraapwagens ter wereld. Vanaf 1975 gaat het bedrijf op het overnamepad: Pöttinger koopt de Zuid-Duitse ploegenfabriek Landsberg over en gaat zich van dan af ook richten op bodembewerking. In 1991 nemen Klaus en Heinz Pöttinger, als vierde generatie, de touwtjes in handen. Net voor de eeuwwisseling, met de introductie van de Jumbo-opraapwagen, slagen de Oostenrijkers erin om de opraapwagen opnieuw zijn plaats te geven binnen de silagetechniek. Een verdere overname gebeurt in 2001 met de acquisitie van Sätechnikwerkes in Bernburg (DL). Op deze manier breidt Pöttinger zijn grondbewerkingsprogramma verder uit met mechanische-, pneumatische- en mulchzaamachines. In 2004 opent het nieuwe technologie- en innovatiecentrum rechtover de huidige fabriek in Grieskirchen. Daarin zitten het bedrijf, het onderwijs en de staat als partners om het onderzoek naar nieuwe technologieën verder te zetten, los van het eigen bedrijf. In 2007 wordt in het Tsjechische Vodnany een productie voor grondbewerkingsmachines opgestart. Sindsdien volgt de lijst met innovaties: een automatische messenslijpinrichting op opraapwagens, het intelligente opraapwagensysteem dat de snelheid van de trekker automatisch aanpast aan de belasting van de opraapwagen, de Aerosem zaaimachine met precisiezaai en intelligente verdelerkop, enz... In 2012 werden er ook drie nieuwe verkoopvestigingen opgericht, in Ierland, België en Groot-Brittannië.



De hooilader uit 1950 was de basis van waaruit de opraapwagens ontstond.



In 1960 zorgt de hooischudder op basis van een doorlopende band voor een revolutie in de hooibewerking.

Het Pöttingerprogramma

Gras en hooibouw

Pöttinger is specialist in maaien, schudden en harken. Daar liggen de roots van het bedrijf. De tweede tak is de opraapwagentechniek waar ze -met meer dan 60 verschillende types en uitvoeringen- ondertussen wereldwijd marktleider zijn.

Heinz Pöttinger: 'Een derde pijler in de groenvoederwinning is de rondebalenpers. We hebben dit jaar de Impress gelanceerd die na een tijd van uitgebreide testen rijp is voor de markt. Deze pers leveren we met een vaste of variabele perskamer en met wikkelaar. We evolueren verder in de techniek doordat deze pers nu kan worden uitgerust met ISOBUS, telematica en zelfs de trekker kan aansturen in functie van de belasting. Neemt de belasting toe, dan zal de pers de trekker trager doen rijden en omgekeerd. Wij werken op dit moment met meerdere trekkermerken samen voor deze technologie.'

Bodem en gewas

Heinz: 'Sinds de overname van Sätechnikwerkes in Bernburg, dat we in 2001 van Rabe hebben overgenomen, zijn we ons in die richting verder gaan specialiseren. We hebben nu een programma met mechanische en pneumatische zaaitechniek aan hoge snelheid en een goede werkkwaliteit.

De vijfde tak is een gevolg van de overname van de

ploegenfabriek van Landsberg in 1975. Daardoor hebben we nu een compleet gamma van ploegen in alle soorten. In Tsjechië hebben we een speciaal hardingsproces ontwikkeld voor het vormen van de ploegscharen: door vacuümtechniek zijn we erin geslaagd om een zeer harde oppervlaktelaag te creëren in combinatie met zacht binnenmateriaal. Vanuit het ploegen ontstond ook onze lijn met cultivatoren, schijveneggen en rotorkoepelgen.'



'De boer -en die reken ik ook bij de specialisten- moet zijn engagement nemen en met plezier werken. Landbouw is de wortel van onze maatschappij...als we het veld niet meer bewerken, komt het onkruid ons tegemoet en gaat de economie achteruit.' ■

MATERMACO GROUP
Agriculture

MASSEY FERGUSON
4700

THE BACKBONE OF MF SUCCESS
100% NEW MF 4700
REDEFINING 75-95 HP
DELIVERING NEW ANSWERS

FOR A NEW GENERATION
FROM MASSEY FERGUSON

MASSEY FERGUSON



Het nieuwe Matermaco volgens topman Benoit Strauven

Wij willen ons bedrijf naar de arbeidsmarkt profileren als een plek waar iedereen voor zou willen solliciteren.

‘Mooi voor de foto, iets minder voor de balans,’ op deze manier relativeerde Benoit Strauven, sinds januari van dit jaar CEO van Matermaco, de rij tractoren die als decor voor deze foto fungeerde. Deze no-nonsensestijl van communiceren is wat de man typeert en hem zal helpen bij het op de rails zetten van het ‘nieuwe Matermaco’.

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

Na een internationale carrière in verschillende sales- en managementfuncties die hem in de Verenigde Staten en Azië brachten, zette hij zijn volgende stappen als manager voor kmo's. De laatste 6 jaren was hij CEO bij van Hoorebeke Timber, een Belgische houtimporteur. Van daaruit ging hij in op de vacature voor algemeen directeur bij Matermaco Group, die dit jaar zijn 70e verjaardag viert.

TractorPower ging hem opzoeken in Gembloux, waar we hem aantreffen in een sober kantoor tussen de andere medewerkers. Aan de muur een kader met enkele familiefoto's, voor ons een geruststelling dat we hier niet te maken hebben met een of andere interimmanager. Een ander signaal van zijn langetermijnengagement zijn de talrijke bezoeken aan en besprekingen met leveranciers, die Benoit Strauven al heeft gedaan. En –tussen de lijnen door- hij weet ondertussen goed wie wie is in een sector die voorheen nog onbekend voor hem was. We waren benieuwd naar zijn toekomstplannen met het bedrijf: een grondige reorganisatie van de afdelingen met de bedoeling het bedrijf klaar te maken voor de volgende jaren.

TractorPower: ‘Wat trok u aan om in de landbouwmechanisatie te komen werken?’

Benoit Strauven: ‘De uitdaging om in een krimpende markt met

minder gunstige vooruitzichten en een stevige concurrentie een bedrijf toch duurzaam te laten groeien. Ik ben een generalist, wat maakt dat ik beter afstand kan nemen van het product op zich. Dat geeft mij het voordeel om beter afgewogen en minder emotionele beslissingen te nemen. We hebben hier in het bedrijf zo'n 70-tal mensen die elk op hun manier eigenlijk productspecialist zijn; die job laat ik aan hen. Mijn taak is het om ze middelen aan te reiken om te kunnen verkopen, servicen, enz... en om veranderingen teweeg te brengen met respect voor wat er al is.’



Wij steken niet onder stoelen of banken dat we graag de exclusieve invoerder van alle merken van Agco voor België en Nederland willen worden. Dus: ja, Fendt ligt ook ter discussie en we zijn vragende partij.

TP: 'Hoe kijken de leveranciers aan tegen de veranderingen binnen de groep Maternaco?'

Benoit Strauven: 'Zij merken dat er dingen beginnen te verschuiven. Op vlak van marketing, informaticasystemen, logistiek, onderdelen, enz... is er al een en ander op de rails gezet. Ik engageer mij ook naar hen toe, laat mijn gezicht zien en ga met hen in de onderhandeling. Het is nodig om betrokken aanwezig te zijn en niet vanuit een kantoor de lijnen uit te zetten. Zeker in deze tijd van hoogtechnologische communicatie is persoonlijk contact nog belangrijker dan ooit!'

De nieuwe structuur

Het 'oude' Maternaco was een zware structuur met een directiecomité van 9 mensen: een algemeen en financieel directeur en 7 aparte divisies. Dit geheel werd ondertussen hervormd tot 4 divisies, die het bedrijf de volgende jaren gestalte moeten geven: Maternaco Agriculture, Maternaco Compact & Agri, Maternaco Industry en Mtera Export.



Maternaco Agriculture is de distributeur voor Massey Ferguson, Valtra, Fella, Quivogne en Vigolo in België. Samen met de collega's van de Mechan Groep in Nederland vormen ze het kenniscentrum voor Agcomerken in België (behalve Fendt) en Nederland.



Maternaco Compact & Agri verdeelt Kubota in België, zowel voor de compacte toestellen (zitmaaiers, kleine tractoren) als voor de landbouw (zware tractoren, die kortelings ook in meer dan 200 pk-uitvoering gaan komen). Daarnaast -en voorlopig enkel in Vlaanderen- het merk Pronar dat aanhangwagens, containerhaaksystemen en machines voor winterdienst produceert.



Maternaco Industry verdeelt constructie-machines, graafmachines, mijnbouwtrucks, goederenbehandeling, motoren en generatoren met merken als Europower, Kubota, Haulotte, ausa, Mecalac, Bell, Thaler, enz ...



Mtera Export, de vierde afdeling, verdeelt dumpers, brekers en sorteerdere in Afrika, vnl. Algerije en Congo.

TP: 'In hoeverre werken jullie samen met Nederland?'

Benoit Strauven: 'Kort samengevat geeft de samenwerking met de Mechan Groep in Nederland ons veel mogelijkheden, maar verplicht ze ons tot niets. We genieten van de schaalvoordelen op vlak van productkennis, marktinformatie, informaticasystemen, logistiek, enz... De wisselstukken van Agco voor MF, Valtra en Fella zijn nu in Achterveld (Nederland) ondergebracht, ook voor België. Onze Nederlandse collega's

hebben ook al meer ervaring in het optimaliseren van dealernetwerken en van die kennis en ervaring willen wij uiteraard mee genieten. Op het vlak van het vermarkten van industriële machines kan men in Nederland dan weer van ons leren. Er is ook overleg over aanwervingen: we bekijken eerst of er bij ons zusterbedrijf in Nederland al iemand is die dergelijke taken uitvoert en of we eventueel een persoon voor de twee landen kunnen aanwerven. Dat zou bv. kunnen op vlak van marketing en communicatie. Zo hebben we hier een HR-directrice aangeworven die ook voor Nederland projecten zal leiden.'

TP: 'Hoe bekijken jullie het personeelsbeleid in de nieuwe structuur?'

Benoit Strauven: 'Om succesvol te zijn is het belangrijk om onze bedrijfsfilosofie duidelijk naar ons personeel over te brengen. Wij willen ons bedrijf naar de arbeidsmarkt profileren als een plek waar iedereen voor zou willen solliciteren. Om nieuwe medewerkers in ons 'nieuwe Maternaco' aan te trekken moeten we af van een imago van zware structuren en meer gaan communiceren. We hebben nu een open beleid naar ons voltallige personeel; we hebben al enkele bijeenkomsten gehad waar iedereen aanwezig was om de dingen helder te communiceren en de feedback van de medewerkers te ontvangen. We hebben een jaarlijkse familiedag met en voor het personeel gepland. Allemaal dingen die nieuw zijn, maar die een bedrijf dat zijn medewerkers respecteert, niet mag verwaarlozen. De vernieuwing trekt zich op alle vlakken door. Het volstaat niet om eventjes een bedrijfsplan op te stellen en klaar, maar met elk facet van het bedrijf moet heen en weer gecommuniceerd worden. Een klein detail is dat we enkele maanden geleden een massa oud ijzer hebben geruimd: qua symboliek als opkuis van het verleden kan dat tellen. Tot slot heb ik ervoor gekozen om mijn kantoor te verhuizen naar een plek tussen dat van de andere medewerkers; dat is de enige manier om contact te houden met wat er leeft tussen de mensen en om korte communicatielijnen te houden. Het is uitermate belangrijk om niet enkel met grote plannen te komen, maar om snel concrete stappen te zetten. Bij de integratie van Belmaco in de groep bv. hebben we de dag na de bekendmaking de muur open gezaagd en de ruimte vergroot om die mensen te huisvesten binnen de ploeg van Maternaco Industry.'

TP: 'Wat zijn je doelstellingen voor de volgende 5 jaar?'

Benoit Strauven: 'Ik wil dat klanten niet enkel voor MF, Valtra, Kubota of een van de andere merken kiezen, maar voor de volledige service van Maternaco. Verder willen we een duurzame groei realiseren in een teruglopende markt en een bedrijf worden waar mensen met bewondering naar kijken. Uiteindelijk is het onze bedoeling om niet zozeer machines maar vertrouwen te verkopen, in de eerste plaats via een vooruitstrevende dienstverlening. Dat klinkt nogal filosofisch, maar dat is wat landbouwers en loonwerkers net zoeken. De gehechtheid aan een merk of kleur is daar het sterkste bewijs van. Om bij die doelstellingen uit te komen zijn we nu de basis aan het leggen om die groei aan te kunnen: dat gaat van nieuwe informaticasystemen, getrainde specialisten, enz... zodat we op termijn met deze structuur nog meer merken en bredere gamma's aankunnen.'



TP: 'Het is duidelijk dat jullie de Agcomerken en de andere apart hebben opgedeeld. Was dat een vraag van de constructeurs die wellicht liefst van al exclusiviteit willen?'

Benoit Strauven: 'We hebben hier duidelijk gekozen om de merken van Agco onder één paraplu te brengen en naar de dealers toe verwacht Agco van ons hetzelfde: iedere MF-dealer zou op termijn dezelfde sfeer moeten uitstralen. Voor Matermaco Agriculture gaan we op termijn verhuizen naar een andere locatie en gaan we de splitsing duidelijk doortrekken. Matermaco Compact & Agri blijft hier gevestigd.'

TP: 'Meerdere merken onder één dak: hoe sta je bv. tegenover een MF-dealer of een van een ander merk die ook Kubota wil gaan doen?'

Benoit Strauven: 'Kubota brengt volgend jaar trekkers boven 200 pk uit en is sterk op weg om een full-liner te worden. In afwachting van een verbreding van het gamma is het vertrouwen van dealers in het merk groot. Wat belangrijk is, is dat de eindklant de juiste merkbeleving heeft wanneer hij bij een dealer binnenstapt en ondersteund wordt. Een MF-klant wil in de MF-wereld treden, een Kubotaklant wil enkel oranje zien. Dealers kunnen dit bewerkstelligen door bv. een bijhuis te openen, een tweede merk erbij te nemen en zo het aanbod te vergroten naar hun klanten toe.'

TP: 'Willen jullie door die duidelijke splitsing ook het andere merk van de Agcogroep (Fendt) aantrekken zoals dat in Nederland al grotendeels het geval is? En hoe zit het dan met Kubota in Nederland?'

Benoit Strauven: 'Wij steken niet onder stoelen of banken dat we graag de exclusieve invoerder van alle merken van Agco voor België en Nederland willen worden. Dus: ja, Fendt ligt ook ter discussie en we zijn vragende partij. Ik denk dat Kubota al zoveel energie in haar zelfstandige dochterfiliaal in Nederland heeft geïnvesteerd dat ze daar zeker op die manier willen verdergaan. Maar we staan er in ieder geval voor open om ook onze Kubota-activiteiten uit te breiden.'

TP: 'Hoe gaan jullie het dealernet moderniseren? Wat is de toegevoegde waarde van een importeur volgens u?'

Benoit Strauven: 'Wij gaan het gesprek met alle dealers aan. Net als de constructeurs zouden wij ook graag exclusieve dealers hebben, maar we moeten realistisch zijn. We laten de dealers zelf kiezen welke merken ze verkiesen en of ze A- of B-dealer –om die termen te gebruiken- willen zijn. Wij kunnen opsplitsen tot we op het niveau van de aandeelhouders komen. We moeten beseffen dat machines duurder worden, het aantal klanten minder, de techniek complexer en de overnames veel kapitaal vragen. De nood aan professionalisering wordt groter. Het is aan ons om de dealers in kaart te brengen in functie van hun capaciteiten en toekomstpotentieel. Dat is voor hun overleven van belang en ook voor het onze. Uiteindelijk zal het leiden tot minder facturatiepunten. Voor onze merken willen we één 'experience center' voor heel het land waar de dealer met zijn klanten naartoe kan komen om de machines en tractoren te bekijken en te rijden. In zo'n 'experience center' staat een professionele verkoper die kan aanvoelen in welke fase van het koopproces de klant zit en hem op een juiste manier begeleiden. Als importeur kunnen we een product manager aannemen die iedere machine van A tot Z kent en waarop onze dealers uit België een beroep kunnen doen. Onze toegevoegde waarde als invoerder stellen we geregeld in vraag, meer nog dan vroeger zelfs. Het komt erop aan om mee te evolueren met de vraag van de tijd en dat is in de eerste plaats de snelheid die we aan de dag kunnen leggen om problemen op te lossen. Wij moeten de dealers de middelen geven om hun merk maximaal in de markt te kunnen zetten in hun regio. Er zit veel kennis in de markt, maar er mag dringend meer competentie komen om nog professioneler met de dingen om te gaan. Wij moeten de communicatie van de fabrikant naar de dealer en omgekeerd maximaal voeren. Vergeet ook niet dat een invoerder financieel krachtig is, tractoren op stock kan nemen, kennis ter beschikking stelt... en ook beide landstalen machtig is.' 'Tot slot wil ik er nog aan toevoegen dat dealernetwerken altijd evolueren; soms is iemand klein als dealer, maar heeft hij wel



Midden september gaat Matermaco Group van start met de invoer van graafmachines van Liu Gong, dat in Europa al enkele jaren stevig aan de weg timmert.



Kubota brengt volgend jaar trekkers boven 200 pk uit en is sterk op weg om een full-liner te worden.

een enorme ambitie en groeikansen; die mensen willen we eruithalen en alle middelen geven om te slagen. De andere keer kan iemand een megadealer zijn, maar blijkt door opvolging of familiale omstandigheden geen toekomst te hebben. Daar moeten we als invoerder een juiste inschatting kunnen van maken.'

'Het is aan de directie om de werkmiddelen onder het personeel te verdelen en hen hierin te begeleiden.'

TP: 'Als er cijfers over de markt gegeven worden, dan vergelijkt men altijd op vlak van aantal verkochte machines. Terwijl de handel in wisselstukken eerder als bijkomstig wordt aangezien. Hoe staat u daar tegenover?'

Benoit Strauven: 'Het ideale geval is dat een bedrijf een absorptieratio van 100% zou hebben. Dat betekent dat het bedrijf volledig kan draaien op de omzet uit wisselstukken. Helaas zijn we in de praktijk nog niet zover. We weten echter dat we op vlak van wisselstukken meer aandacht aan marketing en promotie zullen gaan besteden, want het is in tijden dat er minder machines verkocht worden dat de vraag naar onderdelen toeneemt. En uiteraard willen wij die dan graag leveren. Het onderdelenverhaal is er een dat we samen met onze dealers gaan voeren, maar eerst willen we bij hen de tevredenheid verhogen.'

TP: 'U sprak van nieuwe merken. In landbouw of in burgerlijke bouwkunde?'

Benoit Strauven: 'Midden september gaan we van start met de invoer van graafmachines van Liu Gong, dat in Europa al enkele jaren stevig aan de weg timmert. We zijn nog onderhandelingen aan het voeren met andere merken die we graag in onze



'Ik heb gemerkt dat de marketing in de landbouwmechanisatiewereld nogal sterk 'machine-driven' is. In andere sectoren zoals bv. de automobiel zit er meer verhaal en merkbeleving achter een product.'

portefeuille zouden nemen. De bereidheid om met meer merken te gaan werken ligt zowel op vlak van landbouw-, compact als burgerlijke bouwkunde.'

TP: 'Van welke sector kunnen wij in de landbouwmechanisatie nog leren volgens u?'

Benoit Strauven: 'Ik heb gemerkt dat de marketing in de landbouwmechanisatiewereld nogal sterk 'machine-driven' is. In andere sectoren zoals bv. de automobiel zit er meer verhaal en merkbeleving achter een product. Dat vind ik een handicap voor de landbouwtrekkers en machines, want zo zijn deze moeilijker te positioneren. Dezelfde beperking zie ik bij de bouwmachines: er wordt gepraat in tonnen staal, cilinders, pk's,... terwijl je daar nu net geen blijvend onderscheid tussen jouw product en dat van de concurrent kunt maken. Het lijkt soms of de verschillende merken bij de vleet argumenten tegen de muur schieten in de hoop dat er enkele zouden blijven hangen in het hoofd van de klant.'

TP: 'Welke troeven heeft onze sector dan weer waarin we ons onderscheiden?'

Benoit Strauven: 'Doorzettingsvermogen en hard werken, ook na een tegenslag! Ik ondervind dat klanten enorm trouw zijn aan hun merk zelfs als het eens minder goed loopt. Dat is uniek. Samen met die trouw merk ik de passie die onze klanten, medewerkers en dealers uitstralen voor hun product. Dat is weinig tot zelfs onbekend in andere sectoren. ■



THIEVIN



Robust



ITRunner



HAWE

www.agrimac.be





Marvijlestraat 53
B-9690 KLUISBERGEN
TEL 055/38 84 64



Lemken doet het steeds intelligenter.

Lemken laat graag zien dat wat het bedrijf als noviteit presenteert ook rijp is voor de praktijk. Tijdens een productvoorstelling in Hongarije kwamen alle nieuwigheden van de afgelopen Agritechnica in het veld, van een nieuwe zaaimachine tot een slimme ploeg. Een overzicht.

Tekst: Toon van der Stok & Peter Menten | Foto's: Peter Menten

Opvallend is dat Lemken nog steeds volop vernieuwingen aan de ploeg blijft presenteren. Het bewijst volgens Stijn Vercauteren, verantwoordelijke voor Lemken in België, dat ploegen zijn positie blijft behouden. 'Ondanks alle pleidooien voor minimale grondbewerking zie je toch op allerlei plaatsen het ploegen terugkomen omdat er problemen zijn met verdichting, ziekten en onkruid. Dan blijkt ploegen nog steeds de mooiste oplossing.' Lemken blijft om die reden ook ruim investeren in productvernieuwing bij de ploegen, net als bij de zaaimachines, de spuiten en het andere grondbewerkingsmateriaal. De komende jaren mag vooral bij de zaaimachines en spuiten nog een groot aantal productvernieuwingen worden verwacht, kondigde topman Anthony van der Ley aan. 'Het zijn de marktsegmenten waarin wij nog een relatief klein marktaandeel hebben. We zullen daar de komende jaren dus extra investeren in productvernieuwing. Als familiebedrijf blijven we namelijk geloven in investeren in innovatie om onze klanten te helpen bij een betere bedrijfsvoering.'

Een belangrijke nieuwe machine waarmee Lemken de komende jaren op de markt komt, is de maïszaaimachine, met als bijzonder kenmerk het deltazaaisysteem. Ook bij de gewone zaaimachines presenteerde Lemken een opvallende vernieuwing. Lemken gebruikt niet langer het nokkenrad om het zaad te verdelen, maar een valtrechter die al draaiend voor een exacte verdeling zorgt. Het systeem is geschikt voor alles wat ligt tussen bruine bonen en koolzaad. Twee machines die bewijzen dat het Lemken menens is bij zijn doelstellingen. De opvallendste halen we er uit.

Deltazaaien standaard bij Azurit

Volgend jaar zal de nulserie van de Lemken Azurit-maïszaaimachine met een eigen deltazaaisysteem (driehoeksverband) op de markt komen. Dankzij deze nieuwe technologie krijgen de planten zeventig procent meer groeiruimte. Het nu door Lemken ontwikkelde systeem is feitelijk een vervolg op een eerder uitgeprobeerd deltazaaisysteem waarbij twee rijen maïsplanten kort naast elkaar worden gezaaid. Lemken heeft dit nu opnieuw ontwikkeld door vanuit één zaaihuis twee rijen te zaaien. Hierin zit ook het grote verschil met het vroegere deltazaaien. Daarbij waren twee zaaielementen nodig. Bij het nieuwe systeem lopen de twee zaaischijven gesynchroniseerd in hetzelfde zaaihuis, maar wel precies een halve lengte achter elkaar. De planten komen daarmee precies in het ideale driehoeksverband te staan, waarbij er tussen de rijen een afstand is van 12,5 centimeter. Hierdoor neemt de afstand tussen twee planten toe van ongeveer dertien naar bijna twintig centimeter. Het resultaat is dat de wortels meer ruimte hebben voor het opnemen van voedingsstoffen voor ze concurrentie krijgen van de buurplant. Proeven uit het verleden laten zien dat hiermee een kleine meeropbrengst wordt bereikt.

De nieuwe zaaimachine is verder vooral gebouwd met bekende Lemkentechniek, zoals het dubbele schijfkouter dat voor de zaaielementen loopt voor de toediening van kunstmest. Een bijkomend voordeel is dat de kunstmest tussen de twee deltazaairijen in komt te liggen zodat die beter benut kan worden. Lemken verwacht dat dit met de huidige strengere kunstmestnormen een stimulans kan geven aan de ontwikkeling van de plant.

Na het kunstmestkouter volgt een element uit de drukwalsen dat de grond weer dicht drukt en het zaaibed nog vlakker maakt. Bijkomend voordeel is dat hierdoor de zaaielementen nog rustiger lopen, zeker bij de hoge snelheden van 12 tot 18 km/u. Achter de zaaipijp is een extra aandrukrol die voorkomt dat het zaad gaat rollen en dat in de vaste grond drukt. Bijzonder is ook de mogelijkheid om in de spuitsporen de binnenste twee rijen af te sluiten. Daardoor ontstaat ruimte voor wielen van 85 centimeter. Bij het zaaien van een spuitspoor gaan de twee buitenste

zaaischijven twee keer zo hard draaien zodat er toch exact het goede aantal planten in de rij staat.

Ze herkenbaar voor Lemkenklanten zijn ook de zaadtank en de aanvoer van het zaad naar het zaaihuis. Een sensor in de kleine zaaiunit geeft een signaal naar de centrale tank zodra het niveau daalt. Een vijzel onder de voorraadtank zorgt er dan voor dat er weer een nieuwe hoeveelheid zaad naar het zaaiement gaat. Voor de aanvoer van kunstmest heeft Lemken een nieuwe fronttank ontwikkeld.

Na de testen van dit voorjaar is de zaaimachine nu volgens Lemken zover ontwikkeld dat het tijd is voor een nulserie. Deze zal komend voorjaar op de markt komen.

Vernieuwde Solitair

Met een nieuwe generatie van de Solitair-zaaimachines wil Lemken ook hier een sterkere positie opbouwen. Een tweetal unieke kenmerken zijn de doseerunit en het rijpadensysteem. Dit laatste is even geniaal als simpel. Het geheim zijn verschillende verdeelschijven in de verdeelunit boven de zaaikouters. In het verdeelhuis zijn daarvoor twee verdeelschijven bevestigd. Bij het zaaien van een spuitspoor wordt daarbij hydraulisch de tweede schijf voor de verdeelopeningen gebracht. Daarbij worden niet alleen twee of vier gaten afgesloten, maar is de verdeling zo gemaakt dat er nog steeds een gelijke verdeling van de openingen is. Dat wordt bereikt door een aantal kanalen enigszins schuin te laten lopen. De verdeling per opening blijft dus gelijk. Om te voorkomen dat er bij het zaaien van een spoor extra zaad in de andere rijen komt, wordt elektronisch ook de dosering verlaagd. Dit is mogelijk dankzij het nieuwe doseersysteem onder de zaadtank. Niet langer maakt Lemken gebruik van een nokkenrad, maar is een geheel nieuw systeem ontwikkeld. Hierbij valt het zaad naar beneden op een ronddraaiende pilon. Deze heeft in hoogte verstelbare meenemers waarmee voor elk type zaad een perfecte instelling mogelijk is. De combinatie van de draaisnelheid van de pilon en de uitstroomopening bepaalt de dosering. Dat maakt het mogelijk om bij het zaaien van spuitsporen de dosering te verlagen. Voor het overige is de Solitair vooral gebouwd op basis van bekende Lemken-technieken. Hij heeft ook de nodige vernieuwingen, zoals de nieuwe ventilator, die aanzienlijk stiller is geworden en veel minder olie vraagt.



In het verdeelhuis heeft Lemken een dubbele ring, die hydraulisch te verstellen is. Door verdeling van de gaten is ook bij een rijspoor een egale verdeling te bereiken.

Vega met spuitboom tot 30 meter

Bij de spuitmachines komt Lemken steeds beter in de buurt van de wensen van de Beneluxmarkt. Inmiddels zijn deze leverbaar met spuitbomen van dertig meter. Kenmerkend van de Vega is de keuze voor knikdisselbesturing. Het draaipunt is daarbij net als bij een wiellader precies tussen de twee assen gebracht. De dissel is hydraulisch geveerd met de mogelijkheid om via de veercilinder de machine achter elke trekker precies horizontaal te zetten. Dankzij een tank met een grote inhoud onderin is deze ondanks de disselbesturing stabiel. Dankzij een slimme tankopbouw en compacte plaatsing van pompen en kleppen is de hoeveelheid restvloeistof volgens Lemken altijd minimaal.



Door het knikpunt precies tussen twee assen te leggen is de spoorvolgning perfect.

Verticale zijdruk

Een probleem bij de huidige brede ploegen en trekkers op brede banden is volgens Lemken het verlopen van het trekpunt. Dit ligt door de brede banden niet meer in het midden, maar naar rechts verschoven. Om dat te corrigeren, heeft Lemken nu een extra hydraulische cilinder ingebouwd tussen driepuntsbok en basisframe van de halfgedragen ploeg. Deze werkt in feite vergelijkbaar als de topdrukcilinder bij veel aanhangers. Door de cilinder uit te schuiven wordt de treklijn vermeld en komt die weer midden onder de trekker te liggen. Het resultaat is minder scheefftrekken en daardoor een besparing op het brandstofverbruik. Dit OptiLine-systeem is vanaf dit seizoen leverbaar op de halfgedragen Diamant-wentelploegen.



Een verticaal werkende cilinder zorgt voor een zijwaartse verstelling van de treklijn. ■



Krone presenteert Premos.

Stro steeds compacter

Krone heeft zich de laatste jaren stevig vastgebeten op het vlak van stropersen. Met de HDP-persen wist de fabrikant al veel meer stro in een kubieke meter te persen. De revolutie is de nieuwe Premos, die stro tot pellets perst. Deze mobiele pelleteermachine is bedoeld om de groeiende hoeveelheid stro die over grote afstand wordt vervoerd nog economischer te kunnen transporteren.

Tekst: Toon van der Stok & Peter Menten | Foto's: Peter Menten

De afgelopen jaren is er sprake van een sterk stijgende behoefte aan stro; in de landbouw als strooisel in de stallen of toevoeging aan het ruwvoer vanwege de structuur; buiten de landbouw als bron voor alternatieve energie. Als gevolg van deze laatste toepassing wordt er ook steeds meer stro geoogst, vertelt men bij Krone. 'Met de wereldwijde jaarlijkse stroproductie zou zelfs 2,5 procent van de totale energiebehoefte kunnen worden gedekt.' Als gevolg van het grote potentieel van stro ziet men bij de Duitse constructeur een steeds bredere markt voor stroproducten. 'Naast het gewone stro van graangewassen zien we nu ook dat stro van tomaten, maïs en suikerriet in toenemende mate wordt geoogst en geperst,' vertelt men verder. Alleen al in Duitsland zou er nog een potentieel van 25 miljoen ton stro zijn dat niet wordt geoogst. Daarvan zou nog zeker acht tot dertien miljoen ton kunnen worden geoogst. De situatie in andere Europese landen is volgens Krone vergelijkbaar, want ook daar zou nog veel meer stro kunnen worden geoogst. Eén van de redenen dat stro nog relatief weinig wordt gebruikt

voor energieopwekking is het relatief grote volume voor een kleine massa. De transportkosten lopen dus snel op. Voor Krone was dat één van de redenen om in 2006 de eerste HDP-grotebalenpers te presenteren. Daarmee werd het mogelijk om dertig procent meer stro in een baal te persen. Een succesproduct, want de afzet steeg de afgelopen jaren snel en inmiddels is één op de tien wereldwijd verkochte persen een Krone HDP. Met de komst van de HDP-II kreeg dit segment een nieuwe stimulans met de mogelijkheid om sneller te kunnen persen en de dichtheid met nog eens tien procent te vergroten. Vooral dankzij deze grotere dichtheid stijgt de 'haalbare' afstand waarover het stro kan worden getransporteerd, niet alleen van akkerbouw- naar veehouderijgebieden, maar ook naar verbrandingsinstallaties. Dat heeft alles te maken met de dichtheid, want ten opzichte van een gewone vierkante baal zit in een HDP-baal al dertig procent meer stro. Tegelijkertijd heeft Krone vastgesteld dat in sommige gebieden het stro in vaste installaties tot pellets wordt geperst om het nog economischer te kunnen vervoeren en om het in te kunnen zetten in de vele pelletkachels die met name op het platteland in opkomst zijn. Daarin kunnen houtpellets worden gebruikt, maar afhankelijk van die prijs zijn ook stropellets een alternatief. Met die ontwikkeling in het achterhoofd is Krone begonnen met het ontwerp van de Premos, de mobiele pelleteermachine die al op het veld het stro tot pellets kan persen. Hij is bedacht om nog een stap verder te gaan in het verdichten van het stro. In eerste instantie werd dat stro vooral als brandstof gezien, maar gaandeweg de ontwikkeling bleken er ook mogelijkheden voor bv. strooisel of als toevoeging aan het ruwvoer voor koeien of als afleiding in varkensstallen. De stap in verdichting die met de Premos wordt gezet, is enorm. De dichtheid gaat van 200 tot 220 kilogram per kubieke meter

Werking Premos

Het principe van de Premos is vrij simpel. Op een onderstel wordt een stroinvoer gemaakt die het stro naar twee persrollen brengt. Het stro komt tussen twee matrijsrollen en wordt daar in de gaten geperst. De druk hierbij loopt op tot ongeveer 2000 bar.

Tijdens de eerste officiële première bij een persbijeenkost in Hongarije moet de machine in lucernestro zijn kunnen laten zien. Een uitdaging omdat lucernestro nog wat taaiër is dan gewoon tarwe- of gerstestro. De eerste meters van de machine zijn tergend langzaam omdat de machine eerst op temperatuur moet komen. Pas als de matrijsrollen een temperatuur van rond de 80 graden bereiken, gaat het stro gemakkelijker door de gaten heen. Die temperatuur krijgen ze vanzelf door de enorme druk van 2000 bar die tussen de rollen ontstaat. Het

duurt echter maximaal een uur voordat de rollen geheel op temperatuur zijn. Na ongeveer twintig minuten gaat de snelheid al omhoog en begint er een mooie stroom pellets uit de pers te komen. Deze pellets worden gezeefd, waarna het restproduct teruggaat in de invoer. De pellets worden verzameld in de bunker, die ongeveer de productie van één uur kan bevatten. Dan is er ongeveer vijf ton product geperst. Voor een goede werking moet het stro tijdens het persen een maximale vochtigheid van vijftien procent hebben. Te droog is echter ook niet goed. In dat geval moet er een klein beetje water of melasse over het stro worden gespreid om dat goed door de pers te laten gaan. Voor de aandrijving is wel een flinke trekker nodig, want 257 tot 294 kW (350 tot 400 pk) is noodzakelijk om de maximale capaciteit te halen.



De pellets zijn flink dikker dan bijvoorbeeld krachtvoerbrokken.



Het stro wordt tussen twee getande trommels doorgeperst en via de gaten tot pellets gevormd.

in de HDP naar 600 tot 700 kilogram per kubieke meter bij de Premos. Als gevolg daarvan dalen de kosten voor opslag en transport enorm. In verbrandingswaarde en inhoud per kubieke meter zijn deze pellets volledig vergelijkbaar met bijvoorbeeld houtpellets. Het zijn producten die nu ook in ons land al worden gebruikt.

Met de Premos heeft Krone een alternatief voor de huidige pelleteerinstallaties die al voor stro worden gebruikt. In de meeste gevallen gaat het om stationaire installaties. Nadeel van dit systeem is dat er veel transport nodig is en dat de capaciteit beperkt is. Volgens Krone is de afstand gemiddeld 40 kilometer vanaf de opslag en is de capaciteit maximaal twee ton per uur. Het alternatief is een min of meer mobiele installatie op een trailer. Nadeel is dat de capaciteit met één ton per uur nog lager is en dat er op het bedrijf een zware stroomaansluiting nodig is. De nu gepresenteerde Premos is ten opzichte van deze systemen een enorme vooruitgang. Met een capaciteit van vijf ton per uur geeft deze minimaal een verdubbeling van de capaciteit. Hij heeft als voordeel dat het stro op het veld of in de opslag bij het veld kan worden verwerkt. Hoewel de machine geschikt is om op het veld stro direct te verwerken, zal het meeste stro namelijk vooral op locatie worden geperst. Omdat het aantal velddagen nu eenmaal beperkt is -Krone schat maximaal 21 tot 28 per jaar-

is de pers ook voorzien van een zij-invoer voor vierkante balen. Loonwerkers met een pers kunnen dan het hele jaar door persen. Persen vraagt echter de nodige energie. Met een trekker van ongeveer 294 kW (400 pk) ervoor gaat Krone uit van een brandstofverbruik van 100 liter per uur. Dat komt overeen met vier procent van de verbrandingswaarde van de vijf ton pellets die in een uur worden geproduceerd. Extra winst wordt daarna gehaald omdat de hoeveelheid transport veel minder is. Een verschil is ook dat bij de huidige stationaire installaties het stro moet worden voorverkleind, iets wat met de Premos niet nodig is. Met de Premos heeft Krone daarmee de overtreffende trap van stroverdichting bereikt, alleszins al in het veld. Maar het grote pluspunt voor de rentabiliteit zien we in het feit dat de Premos het jaar rond kan worden ingezet. Voor loonwerkers kan het een interessante machine zijn als de markt voor pellets zich blijft ontwikkelen. Dat er behoefte is aan verdere stroverwerking blijkt wel uit de belangstelling. Al bij de eerste presentatie afgelopen najaar op de Agritechnica meldden zich volgens Krone 480 belangstellenden. Als de machine praktijkrijp is, zal deze dus een vliegende start kunnen krijgen. Voor het zover is, zullen de komende jaren eerst nog tonnen stro door de pers moeten gaan, om zeker te weten dat de pers doet wat ze belooft: stro zo compact mogelijk transporteerbaar maken. ■

Tractor of the Year 2017

De Tractor Of The Year is een onderscheiding die ieder jaar wordt toegekend door een internationale jury van 23 technische landbouwjournalisten uit West- en Oost-Europa. De genomineerde trekkers worden beoordeeld op vlak van motor, transmissie, elektronica, hydrauliek, cabine, technische innovaties en design. Die kenmerken worden vergeleken met de kostprijs per pk. De trekker die op al deze criteria de meeste punten scoort, mag zich voor een heel jaar Tractor Of The Year noemen. Er zijn drie categorieën: Tractor Of The Year, Best Utility Tractor (4-cilinders > 70 pk en < 8500 kg) en Best Of Specialized. Uit de eerste twee wordt dan nog eens de Golden Tractor For Design -deze met het mooiste design- verkozen. De uitslag wordt bekendgemaakt op de EIMA in Bologna, in de eerste helft van november.

Tekst: Peter Menten | Foto's: fabrikanten



Tractor Of The Year

- Fendt 516 Vario
- Case IH Optum 300 CVX
- Deutz-Fahr 6215 RC-shift
- Steyr 4145 Profi CVT
- Massey Ferguson 6718S
- Zetor Fronterra HD140



Best Utility Tractor

- Massey Ferguson 5711
- Deutz-Fahr 5120C
- Case IH Luxxum 120
- New Holland T5.120



Best Of Specialized

- BCS Volcan K105 SDT Dual Steer
- Goldoni Q-110
- New Holland T4.110 F
- Antonio Carraro Tony 9800 TR ■



NIEUWE 6 SERIE TTV. HIGH-TECH VOOR VEELEISENDE TAKEN.



6 Serie Agrottron TTV. Traploos tot 226 pk.

Voor de moderne landbouwer en loonwerker, de meest innovatieve technologie is cruciaal - net zoals het rij- en bediencomfort van het hoogste niveau. Met de nieuwe 6 serie TTV (zes modellen van 156 tot 226 pk), heeft DEUTZ-FAHR de betekenis van innovatief opnieuw gedefinieerd in deze pk-klasse.

De elektronisch gecontroleerde continue variabele transmissie TTV, is voorzien van nieuwe software voor een nog hogere graad van nauwkeurigheid voor snelheden tussen de 0,2 km/u en 50 km/u. Het is voorzien van 3 rijstrategieën - manueel, automatisch en PTO - dat betekent dat het kan worden geoptimaliseerd voor elke situatie. Optimale prestaties en minimaal brandstofverbruik zijn gegarandeerd met de nieuwste DEUTZ 6.1 Tier4 Final motoren terwijl maximale veiligheid wordt gegarandeerd door de nieuwe geveerde vooras, en het unieke DEUTZ-FAHR remconcept. De MaxiVision 2 cabine heeft een nieuw bedieningsconcept, wat resulteert in superieure werkomstandigheden en perfect zicht rondom. En er is meer grensverleggende technologie leverbaar door uw DEUTZ-FAHR dealer.

Neem vandaag nog contact op met uw dealer of bezoek deutz-fahr.com.



Brandstof besparen: zoveel invloed heeft de chauffeur

De tractorbouwer heeft ongeveer 10% invloed op het dieselvebruik van een trekker, de chauffeur daarentegen heeft voor 20% zijn verbruik zelf in de hand. Hoe deze laatste dat kan doen, leggen we in de volgende bijdrage uit.

Tekst: Ludwig Volk & Peter Menten | Foto's: Peter Menten

Dieselvebruik blijft een punt van discussie. Naast de luchtvervuiling door roet en uitlaatgassen en de negatieve uitwerkingen op het klimaat veroorzaakt een hoger brandstofverbruik ook hogere kosten. Bij een 240 pk-trekker die pakweg 1000 uren per jaar draait, komen de totale brandstofkosten al gauw rond 18.000 euro uit, ongeveer de helft van de jaarlijkse totale kosten van de trekker, die we mogen berekenen op 36000 euro. Wordt er met de trekker 500 uren gedraaid, dan komt de brandstofrekening op 9000 euro. Het gaat niet over een euro minder of meer, maar enkel om aan te geven hoe groot het aandeel brandstof in de totale kostprijs van een trekker wel is. En dat het zeker niet moeilijk is om hier enkele procenten te verdienen.

Maar wat heeft er nu invloed op het dieselvebruik?

Als belangrijkste oorzaak voor een hoger of lager verbruik wordt doorgaans de fabrikant genoemd. Metingen op proefstanden tonen aan dat nieuwe trekkers bij veldwerk per

kWh motorvermogen ongeveer 270 gram diesel verbruiken. De spanwijdte tussen de bekendste fabrikanten ligt rond de 10%, dus tussen 255 tot 285 g/kWh. Tussendoor weten we ook dat verschillende merken dezelfde motor gebruiken, dus dat de verschillen nog kleiner worden.

Bij transportwerk met de tractor stijgt het dieselvebruik tot ongeveer 450 g/kWh. Een duidelijke aanwijzing op de transportmachine 'trekker' in vergelijking met de vrachtwagen, die voor dit werk echt geschikt en gebouwd is. Bovendien is het argument dat een landbouwtrekker de vrachtwagen geen oneerlijke concurrentie aandoet, integendeel.

De verschillen in verbruik tussen de merken onderling en gemeten op de testbank, worden door de praktijkmensen vaak overschat; daarentegen worden de verschillen in verbruik door de eigen rijstijl onderschat. De chauffeur heeft de meeste troeven in handen als het om dieselvebruik gaat, want spaarzaam verbruik ontstaat in het hoofd van de chauffeur en wordt door zijn handen en voeten bepaald.

Het dieselvebruik van 15 liter per draaiuur kost op dit moment ongeveer 15 euro. doorslaggevend voor het verbruik is de persoonlijke rijstijl. Het onderscheid in dieselvebruik tussen gekwalificeerde en 'ongeduldige' chauffeurs loopt bij hetzelfde werk op tot wel 20% en is daarmee dubbel zo hoog als de verschillen tussen de constructeurs. Deze gegevens komen van loonbedrijven die alles nauwgezet bijhouden en optekenen zoals vaste en gelegheidschauffeurs bij vergelijkbaar werk, werkomstandigheden bv. het transport van hakselmaïs met trekkers of het opbreken van de bodem met de cultivator, enz...

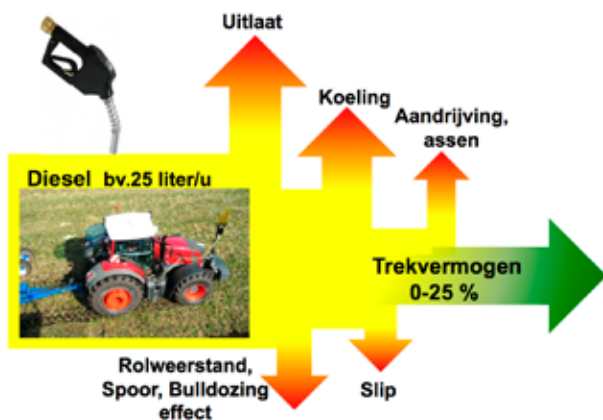


Wat heeft er een invloed op dit verbruik?

- De persoonlijke rijstijl, een gevolg van weten en kunnen
- De trekker-werktuigcombinatie met gewichtsverdeling, trekpunt en instelling van het werktuig
- Een vruchtbare, losse of verdichte akker met het juiste tijdstip voor de bewerking
- De keuze van de banden en de juiste bandenspanning tussen 0,6 en 2,4 bar
- Het onderhoud van de trekker en machine: propere filters, goede smering, ...

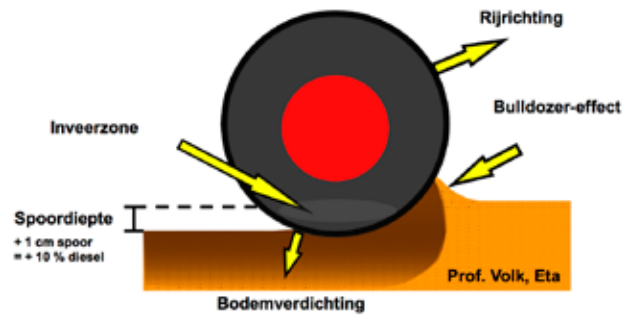
Bandendruk en gewichtsverdeling

Een moderne trekker zet bij trekwerk op het veld de dieselenergie met een werkingsgraad van 0-25% om. Dat betekent dat er van elke euro maar 0 tot 25% wordt omgezet in tractie, de rest gaat op in wrijvingsverliezen, warmteontwikkeling, enz... Een volle tank bij een 240 pk-trekker kan bij een lange werkdag met zware bodembewerking bij 30 liter verbruik per uur en 10 werkuren ongeveer 300 euro kosten. Bij 10% verbruiksverschil door een variabele bandendrukregeling kunnen er 30 euro brandstofkosten per dag bespaard worden.



Energieverloop bij een trekker die bodembewerking doet: tot 25% nuttig vermogen, meer dan 80% verlies.

Als men de juiste bandendruk instelt en de juiste gewichtsverdeling (laden van de trekker met frontgewichten, wielgewichten,...) vermindert het slippen –wat zo schadelijke is voor de bodem- en gaat het rendement per ha omhoog. Daarbij samengevat totaliseert zich de betere tractorefficiency op zowat 60 euro per werkdag, enerzijds door 10% minder dieselvebruik en anderzijds door 10% meer bewerkte oppervlakte. Een correcte gewichtsverdeling en bandenspanning verhogen daarbij nog eens het nut van die 10% dieselvebesparing door meer rendement per ha. Principieel geldt het om op het veld met de laagst mogelijke bandenspanning te rijden. Met 0,8 bar in radiale banden welft de flexibele zijkant van de band naar buiten en het stijve loopvlak 'vertant' meer nokken in de bodem. Slip van meer dan 15% en diepe sporen beschadigen de bodem en de graszode en kosten duidelijk meer brandstof. Een lagere bandenspanning in radiaalbanden vermindert spoorvorming en 'dure' slip.



Bulldozer-effect: de band rijdt onophoudelijk bergop, spoort in en vraagt meer vermogen en diesel.

Een centimeter spoordiepte op het veld kost 10% meer brandstof. Bij 10 cm diepe sporen verdubbelt zelfs het verbruik van de trekker. De extra slip door spoorvorming kost extra diesel, haalt het rendement per ha naar omlaag en drukt de vruchtbaarheid van de bodem naar beneden. De comfortabelste en meest praktische mogelijkheid om de bandendruk ideaal in te stellen is een bandendrukregelsysteem dat vanuit de cabine kan worden geregeld. De aanschaf van een dergelijk systeem dat, afhankelijk van type en leverancier, tussen 5000 en 9000 euro kan kosten, is een nuttige investering voor veel landbouwers en loonwerkers. 10% minder dieselvebruik, meer comfort voor de chauffeur doordat zijn rug wordt gespaard, meer bodembescherming en meer trekvermogen bij een langere levensduur van de banden zijn de voordelen van een variabele bandendruk.

Getrokken of gedragen werktuigen?

Getrokken werktuigen met een eigen rijonderstel zijn de eerste keuze om in de bodembewerking de kracht van de trekker beter op de bodem over te brengen. Men vermijdt de extreme verschillen in asbelasting die bij gedragen werktuigen kunnen ontstaan. Bij de diepe getrokken bodembewerking bv. met de cultivator zou men met een zwaar frontgewicht en een tractieversterking moeten werken.



Met de hydraulische tractieversterking kan men belasting van het werktuig op de achteras overbrengen en dat vermindert bovendien het percentage slip.





Een juiste instelling bij het ploegen doet veel brandstof besparen.

Een hydraulische topstang haalt tot twee ton werktuiggewicht op de achteras en kan de gewichten in de achterwielen vervangen. Gebruikers vinden het demonteren van wielgewichten zwaar, tijdrovend en gevaarlijk. Ze verhogen door het meegetrokken gewicht het dieselverbruik en de slijtage van de remmen en belasten de bodem. Het sneller aangekoppelde frontgewicht en de hydraulische topstang als tractieversterker zijn een betere keuze en helpen om de kracht van de motor efficiënt om te zetten in trekkracht.

Horizontaal trekken

Bij zwaar trekwerk met een bodembewerkingsmachine op het veld zou de trekker horizontaal met de bodem moeten trekken. De aslasten verschuiven dynamisch. Hoe meer trekkracht het werktuig nodig heeft, des te zwaarder moet het frontgewicht zijn. Door de hydraulische tractieversterking brengt men belasting over op de achteras en vermindert daardoor de slip. Bij een 240 pk- trekker die diepe bodembewerking doet, verloopt 60% van de trekkracht via de achterwielen en de resterende 40% via de vooras, in zoverre het gewicht correct werd verdeeld. Het frontgewicht kiest men opdat de trekker parallel aan de bodem zou rijden en er dus 60% op de achterwielen hangt en 40% vooraan. Bekijk hiervoor de machine van op een afstand van pakweg 30 meter en kies

meer frontgewicht als de trekker de neus te veel in de hoogte zou hebben. Bij de keuze van het frontgewicht houdt men ook rekening met de bodemvochtigheid en de draagkracht van de bodem.



Een juiste bandenspanning (0,8 bar) in het veld vermindert slip en verhoogt het rendement per ha.



Met 2,4 bar bandenspanning in de trekker gaan de rolweerstand en het verbruik omlaag en bereikt men een hogere stuur- en remveiligheid.

Samengevat

Het brandstofverbruik hangt van veel factoren af. De grootste invloed daarop heeft de chauffeur zelf. Met een proactieve, aangepaste rijstijl kan er veel geld bespaard worden, maar ook het juiste gebruik van de techniek op het juiste moment is van groot belang. Een uitgekiende gewichtsverdeling en lage bandenspanning van ongeveer 0,8 bar op het veld vermindert niet alleen het dieselverbruik maar ook de schade-

lijke slip. Met 2,4 bar op de weg verkleint de rolweerstand en het dieselverbruik. Met een bandendrukregelsysteem kan de bandenspanning permanent aan de situatie aangepast worden. Een investering in een bandendrukregelsysteem, dat dan ook met inzicht wordt gebruikt, betaalt zichzelf in weinig tijd terug. Zij draagt er ook toe bij om de vruchtbaarheid van de bodem en de opbrengst te verbeteren. ■



9790 Wortegem-Petegem
importeur België en Frankrijk

Meer info:
info@giantbelgium.be
056 68 82 07



LIJST DEALERS:

WWW.GIANTBELGIUM.BE



Het TMX-2050™ display combineert **precisielandbouw functionaliteiten** met de voordelen van het **Android™ platform**. Profiteer van de tablet pc interface en download **apps** via de Trimble® Ag App Central voor meer productiviteit op uw bedrijf. Dankzij de **connectiviteit** kunt u bijvoorbeeld weersinformatie ophalen of uw email bijwerken in de tractorcabine.

© 2016, Trimble Navigation Limited. Alle rechten voorbehouden.



De precisielandbouw tablet-pc met Android; de Trimble TMX-2050!



Bel voor meer informatie Agrometius—uw Trimble specialist:

Agrometius bvba | 011 – 599 566 | info@agrometius.be | www.agrometius.be



RC-shift: volautomatisch en zacht schakelen

Deutz-Fahr stelde onlangs zijn nieuwe tractoren van de 6-reeks voor. Naast de gekende powershift en traploze bak ontwikkelde het Italiaanse concern een nieuwe RC-shift-versnellingsbak. Met deze automaat schakelt de trekker comfortabel, zeer efficiënt en met zeer nauwkeurige schakelstappen. Groepen en versnellingen worden via de elektronica geschakeld en de topsnelheid van 50 km/uur wordt gehaald bij 1447 toeren van de motor.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en Frits Huiden

We kozen de 6185 Agrotron (183 pk maximum) om te ervaren wat de RC-shift kan. Het grote verschil met de gewone powershift is dat hier de groepen mee geschakeld worden door de automaat. Het grote verschil tussen deze full-automaat en wat de andere merken aanbieden, zit hem in de schakellogica: de 'fuzzy logica'.

Hoe is de RC-shift bij Deutz-Fahr opgebouwd?

De RC-versnellingsbak bestaat uit een 6-trapspowershift die gecombineerd is met een gesynchroniseerde en gerobotiseerde versnellingsbak met 5 groepen. De transmissie is zo opgebouwd dat ze 17 versnellingen in het voornaamste 'werkbereik' heeft.

Ze kan volgens drie strategieën worden gebruikt:

- Manueel: de gebruiker kiest de groep en de powershifttrappen volledig manueel.
- Halfautomatisch: de chauffeur schakelt de groep en de elektronica selecteert automatisch de bijhorende powershifttrap.
- Automatisch: de elektronica selecteert de groep én de powershifttrappen.

Fuzzy logica: een woordje uitleg



Deze Fuzzy logica is een uitbreiding van de Booleaanse logica die we kennen van 0 of 1, waar of onwaar. De fuzzy, vanuit het Engels vertaald naar 'wazig' betekent dat er ook kan geschakeld worden in tussenstappen bv. 0,6 aan en dus 0,4 uit. Deze logica wordt al veelvuldig toegepast in andere sectoren van de techniek waar input en output op een meer verfijnde manier op elkaar worden afgestemd. Een voorbeeld: een wasmachine met fuzzy logic meet de hoeveelheid was en past hier het water- en eventueel zeepverbruik op aan. Naar analogie met dit voorbeeld kan het schakelen van de transmissie, die door ZF werd ontwikkeld en gebouwd, veel fijner worden afgestemd in functie van de snelheid, het motortoerental, de gevraagde kracht, enz...

Met een draaiknop kan de gebruiker kiezen hoe hij wil schakelen: 'Eco', waarbij de trekker schakelt vanaf 1400 toeren of 'Power' waarbij er pas bij 1800 toeren van de motor wordt geschakeld.

Onze indruk

We hebben de trekker tot aan zijn topsnelheid in het veld getest met een schijfencultivator in de hef. Gecombineerd met de nieuwe geveerde vooras en dito stoel ondervonden we een zalig rijcomfort. Het was even zoeken en spelen met de instellingen bij welk toerental we wilden opschakelen. In de volledige 'eco-stand' kan het zijn dat de computer in functie van de snelheid en de belasting van de trekker een stap in het schakelen wil overslaan en naar ons gevoel mocht het schakelen tussen de



groepen dan wat sneller verlopen om geen snelheid te verliezen. In de 'power-stand' trekt de motor verder door, maar gaat het schakelen zelf soepeler omdat er veel vermogen aanwezig is om snel weer aan te grijpen. De beste keuze ligt ergens tussenin en ongetwijfeld is het een kwestie van oefenen en aanvoelen. Het grote voordeel van deze gerobotiseerde versnellingsbak zien we echter bij transportwerk; men hoeft net als bij een traploze transmissie niet meer op of af te schakelen. Bij een zware belasting kan er op een hoog koppel worden opgeschakeld terwijl men met bv. een lege trailer soepeler kan rijden. ■

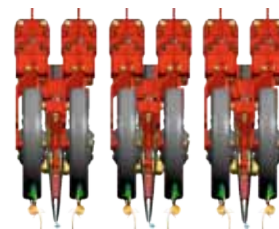
**Met meer dan 30
McHale Fusion 3 Plus in België,
dé referentie op gebied
van foliebinding.**



 **VAN HAUTE**
LANDBOUW- & INDUSTRIËLE
MACHINES

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

Perfect zaaien Rijke oogst



TERRASEM FERTILIZER

Dubbele zaadtank

- Verstelbare tussenwand voor zaaigoed en meststof
- Twee doseereenheden

Meststof toediening

- Meststof in de rijen tussen twee zaadrijen
- Instelbare diepte
- Perfecte toediening van meststof t.o.v. zaaigraan

PÖTTINGER BELGIUM BVBA

John de Guytenaer
GSM : 0471 884 223, info@poettinger.be
Uw dealer op: www.poettinger.be

 **PÖTTINGER**



Het 'rustige genot' van het pachtgoed!

Vaak blijkt dat eigenaars hun pachter niet het 'rustig genot' gunnen van het verpachte goed bv. door het zelf nog te gebruiken of door het goed te pas en te onpas te betreden! Nochtans is het voor de eigenaar in dergelijke gevallen oppassen. We gaan hieronder na wat onze wetgeving hierover aanhaalt en vooral ook wat de rechter vindt in de praktijk!

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

Verpachter gebruikt zelf ook het gepachte goed!

Onze wetgeving bepaalt dat de verpachter ertoe gehouden is om de pachter het rustige genot te verschaffen van het verpachte goed. Dit betekent dus dat hij niets mag doen om de pachter te storen. De verpachter mag zich niet schuldig maken, noch aan een rechtsstoornis, noch aan een feitelijke stoornis.

Met 'rechtsstoornis' bedoelt men dat een derde een aanspraak maakt of beweert enig recht te hebben op het goed dat verpacht wordt (bv. wanneer iemand beweert dat hij een recht van uitweg heeft over het verpachte goed).

Bij een 'feitelijke stoornis' gaat het eerder om bepaalde feiten zoals bijvoorbeeld een andere landbouwer die het verpachte goed gebruikt om er af en toe zijn dieren op te zetten! In dit geval gaat het louter om feiten.

Ten opzichte van de verpachter betekent dit dat hij wel zal moeten instaan voor de rechtsstoornissen. Dit houdt in dat indien bv. een derde aanspraak maakt op een verpacht goed, de pachter de verpachter hiervan onmiddellijk op de hoogte zal moeten brengen. Het is dan aan de verpachter om op te treden en zijn pachter bij te staan.

Houdt de verpachter zich niet aan deze regels dan kan de pachter een schadevergoeding vragen, de ontbinding van de pachtvereenkomst of een vermindering van de pachtprijs. Gaat het daarentegen om een feitelijke stoornis, dan kan de verpachter niet optreden.

Een recent praktijkvoorbeeld

Omer is pachter van een perceel weiland van ongeveer 1 ha dat gelegen is achter de woonst van verpachter Charel. Van in het begin van de pachtvereenkomst levert verpachter Charel drinkwater tot aan deze weide en dit via een waterpomp die zich aan zijn woning bevindt.

Op een bepaald ogenblik gaat deze pomp stuk en Charel maakt geen aanstalten om deze te maken. Hierdoor heeft pachter Omer nu geen drinkwater meer op de weide en is hij verplicht om water aan te voeren. Bovendien plaatst verpachter Charel elke winter zijn schapen op deze weide, heeft hij zonder inspraak van pachter Omer een aantal bomen gepland op de weide en betreedt hij te pas en te onpas deze verpachte weide!

Pachter Omer slikt dit niet meer en hij vindt dit een inbreuk op artikel 1719, 3° BW. Hij meent dus gestoord te worden in het rustig genot van zijn pachtgoed. Hij wil nu dat verpachter Charel hem

opnieuw drinkwater levert, dat de bomen die geplant werden op de weide worden verwijderd, dat hij zijn schapen niet meer op zijn weide plaatst en vooral ook dat hij niet altijd de weide betreedt zonder hem hierover iets te vragen!

Charel en Omer komen onderling niet tot een akkoord en pachter Omer ziet zich genoodzaakt om naar de vrederechter te stappen.

Wat beslist de rechter?

In verband met het drinkwater gaat de vrederechter na of deze faciliteit deel uitmaakt van de pachtvereenkomst die bestaat tussen verpachter Charel en pachter Omer. Dit blijkt inderdaad het geval te zijn en hierdoor oordeelt de rechter dat verpachter Charel deze verbintenis moet blijven nakomen. Hij moet er dus voor zorgen dat de waterpomp hersteld wordt en hij opnieuw de verpachte weide voorziet van drinkbaar water zoals dit al van bij het begin van de pachtvereenkomst het geval was.

Voor wat betreft de bomen die door verpachter Charel werden aangeplant, ook hier oordeelt de rechter dat deze moeten verwijderd worden. Hiervoor steunt hij zich op artikel 28 van de Pachtwet dat stelt dat de verpachter geen bomen mag planten tenzij voor het vervangen van hoog- of laagstammige fruitbomen, voor het vervangen van bosbomen in de weiden en voor de aanplantingen die noodzakelijk zijn voor de bewaring van het goed. Vermits verpachter Charel niet kan bewijzen dat hij bepaalde bomen moest vervangen of dat de aanplanting noodzakelijk was voor de bewaring van het goed, is er hier volgens de rechter een inbreuk op dit artikel 28 van de Pachtwet. Bovendien had hij dit ook niet besproken met zijn pachter Omer!

In verband met het plaatsen van de schapen op de verpachte weide gedurende de wintermaanden, meent Charel dat er hierover een mondeling akkoord was met zijn pachter Omer. Doch dit kan niet aangetoond worden waardoor de rechter een verbod oplegt aan verpachter Charel om zijn dieren op het gepachte goed te plaatsen tijdens de wintermaanden!

Bovendien legt de vrederechter ook nog een dwangsom van 200 € per dag en per dier op indien Charel zich niet houdt aan dit verbod! Ook bij de vorige uitspraken in verband met het drinkwater en het weghalen van de bomen legt de vrederechter een dwangsom op van 200 € per dag dat niet voldaan wordt aan de opgelegde uitspraak (nl. het terug voorzien van drinkwater op de weide en het weghalen van de onrechtmatig geplante bomen).

In laatste instantie oordeelt de vrederechter eveneens dat verpachter Charel niet zomaar de verpachte weide mag betreden. Er wordt hem een verbod opgelegd om de weide nog te betreden zonder een voorafgaandelijke en schriftelijke toestemming van pachter Omer. Ook hier legt de vrederechter een dwangsom op van 200 € per inbreuk op dit verbod! ■



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

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



KOM HET INDRIJKWEKKENDE ROOD ONTDEKKEN BIJ UW CASE IH DEALER

Vanaf de buitenkant is de Maxxum met een nieuwe, frisse stijl en verbeterde verlichting totaal verschillend van z'n voorgangers. Maar het zijn vooral de elementen die u niet onmiddellijk ziet, die het grote verschil maken met de oorspronkelijke modellen. Van de gloednieuwe FPT motoren (zuiniger, schoner, beter vermogen van 115 – 150 pk) tot geoptimaliseerde bedieningsfuncties die u meer comfort bieden.

DE NIEUWE MAXXUM STAAT GARANT VOOR EFFICIËNTERE LANDBOUW.

CNH
INDUSTRIAL | CAPITAL

www.caseih.com
f CASE-IH

CASE IH
AGRICULTURE

VOOR WIE MEER VERWACHT.

T6.155 DE MEEST VERKOCHTE TREKKER IN BELGIË



Afgebeelde foto's kunnen afwijken van het actiemodel.

€ 57.999

met 3 jaar Service Plus Garantie
0,7% financiering op 3 jaar!



T4.85

€35.999

excl. BTW

0,7% financiering op 3 jaar!
3 jaar Service Plus Garantie

- * PTO 540 / 540E
- * 40km/u
- * Opengaan voorruit
- * 5.420 kg hefvermogen



T5.95 Electro Command™

€47.999

excl. BTW

0,7% financiering op 3 jaar!
3 jaar Service Plus Garantie

- * PTO 540 / 1000
- * 40km/u Eco
- * Airco
- * Elektronische hef
- * Geveerde cabine
- * Radio
- * Bijrijdersstoel



T6.155 Electro Command™

€57.999

excl. BTW

6 cil - 117PK (nominaal) - 154PK (boost)

- * PTO 540 / 540E / 1000
- * CCLS pomp
- * Airco
- * Elektronische hef
- * Geveerde cabine
- * Radio met Bluetooth
- * Bijrijdersstoel
- * 8 werklichten
- * Luchtgeveerde stoel



Actie geldig tot 30/09/2016. Ga snel langs bij uw New Holland dealer!



U vindt alle New Holland acties op www.newhollandaction.be

