



# TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





# ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS







	<i>Voorwoord</i>	Uit gewoonte: is vooruitgang alleen winst maken?	5
	<i>Akkerbouw</i>	Akkerbouw en hoeveverkoop bij Raf Vangeel uit Geel	6
	<i>Veehouder</i>	Bij hoeve De Ploeg uit Herselt gaan economie en ecologie hand in hand.	10
	<i>Loonwerker</i>	Xavier Schoonbroodt in Thimister zet alles op kwaliteit om klanten te binden.	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	Bij Loiselet in Ath: klanten komen niet om een machine, maar wel om een degelijke service te kopen.	18
	<i>I love my agrojob</i>	Bart Van Damme is marketing product specialist bij New Holland	22
	<i>Techniek</i>	Agrotrucks - Geschikt voor veld en weg	24
	<i>Techniek</i>	Tien jaar innovatie bij Innov GPS	30
	<i>Techniek</i>	Kverneland stelt de nieuwe e-drill-zaaimachine voor.	32
	<i>Beurzen</i>	Vooruitblik op de Sima in Parijs	35
	<i>Management</i>	Ploeger gaat de mest in.	36
	<i>Management</i>	BKT: The Game Changer: Indische banden op een Europese standaard	38
	<i>Techniek</i>	De nieuwe Vervaet Q-serie: bijna-zeroturn integraalrooier	41
	<i>Management</i>	Een bittere pil voor de suikemarkt	44
	<i>Techniek</i>	Manitou stelt zijn nieuwe landbouwverreikers voor.	46
	<i>Mensen achter machines</i>	Wisselstukken: vaak over het hoofd gezien, maar toch onmisbaar	48
	<i>Techniek</i>	Bietenrooitechnieken op Betteravenir 2016 ... een technisch overzicht.	50
	<i>Mensen achter machines</i>	Bij het Centre Secure in Ans	52
	<i>Techniek</i>	Kubota gaat traploos.	54
	<i>Techniek</i>	John Deere nieuwigheden	56
	<i>Recht</i>	Naar een nieuwe pachtwet?	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 ploegen

## Kverneland i-Plough het ploegen van de toekomst!

- Unieke en veilige transportpositie
- Gehele ploeg eenvoudig instelbaar vanuit trekkercabine
- FurrowControl RTK/DGPS besturing
- Compleet nieuw design

 **Kverneland**

[www.kverneland.nl](http://www.kverneland.nl)



## Waarheid van het seizoen

*'De tirannie der gewoonte is overal de vaste hinderpaal voor de vooruitgang van het mensdom.'*

*(John Stuart Mill, Engels filosoof en econoom)*

## Uit gewoonte: is vooruitgang alleen winst maken?

*Iets om over na te denken in de eindejaarsperiode...*

In ons huidige economische leven lijkt eigenbelang de enige drijfveer tot handelen te zijn: handelaren en producenten willen zoveel mogelijk winst maken en consumenten willen er overal zo weinig mogelijk voor betalen. Dat we daarvoor in de landbouw de rekening aan het betalen zijn, wordt stilaan duidelijk als we om ons heen kijken. Nochtans bestaat er vanuit menswetenschappelijk oogpunt geen enkele dwingende noodzaak om onze economie in te richten op winstbejag.

Uit een goed functionerende economie vloeit immers altijd winst voort. Als we die winst in onze wereldeconomie echter als primaire doelstelling vooropzetten, ontstaan absurditeiten zoals bv. te lezen is in het gesprekje hieronder waarin een klein jongetje aan een professor vraagt of er genoeg voedsel in de wereld is.

*Jongetje: 'Is er genoeg voedsel in de wereld?'*

*Professor: 'Ja hoor!'*

*Jongetje: 'Dus heeft iedereen voldoende te eten?'*

*Professor: 'Nee, dat niet!'*

*Jongetje: 'Maar waarom in 's hemelsnaam moeten mensen dan honger lijden?'*

*Professor: 'Omdat ze geen geld hebben om mee te betalen.'*

*Jongetje: 'Waarom hebben ze geen geld?'*

*Professor: 'Omdat ze werkloos zijn.'*

*Jongetje: 'Waarom zijn ze werkloos?'*

*Professor: 'Omdat er al te veel voedsel geproduceerd wordt.'*

*Jongetje: 'Bedoelt u dat ze niet kunnen eten omdat er te veel te eten is?'*

*Professor: 'Ja precies!'*

*Jongetje: 'Bent u niet goed wijs?'*

*Professor: 'Zeker wel! Ik ben professor in de economie en adviseur van de regering in economische vraagstukken.'*

*Bron: Even Lorch-Falch, Noors auteur in 'Balder' 1993/1*

Prettige Feestdagen,  
**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 Ronny Aerts, die samen met zijn 4 zussen het familiale melkveebedrijf 'hoeve De Ploeg uit Herselt' uitbaat. Dit bedrijf wordt geleid met visie en de prioriteit ligt op 'eerlijk' voedsel produceren.*

*'Om de basis van 10% snijmaïs in ons rantsoen nog verder te laten dalen, ben ik nog aan het werken aan een prototype van een ruwvoederautomat.'*

*'Door lokaal te werken en de productiekringloop zoveel mogelijk gesloten te houden, kunnen we onze voetafdruk klein houden.'*

*'Om het contact met de klant te behouden legden we de nadruk meer en meer op onze hoevewinkel en onderzocht ik manieren om onze melk op een meer milieuvriendelijke manier te produceren.'* ■



**Ronny Aerts,**  
melkveehouder  
van hoeve  
De Ploeg  
uit Herselt



## Akkerbouw en hoeveverkoop bij Raf Vangeel uit Geel

Een ongebruikte stockageplaats werd omgebouwd tot een hoevewinkel.

# ‘Van het land naar de klant!’



De vrachtwagen voor de leveringen en de marktplaats op zondagvoormiddag.

Raf Vangeel combineert zijn halftijdse job als leraar op de middelbare landbouwschool in Geel met het telen en verkopen van aardappelen voor de korte keten. Wat begon als een project teeltopvolging voor zijn leerlingen, groeide uit tot een mooi groeiend bedrijfje met verschillende afzetkanalen. Ook de naam ‘Raf Patat’ en de bedrijfsleuze ‘Van het land naar de klant!’ waren afkomstig van zijn leerlingen.

Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

### Van een leuk idee tot een echt bedrijf

Toen Raf in 2003 afstudeerde als landbouwingenieur aan de HIK in Geel, ging hij quasi onmiddellijk lesgeven aan de middelbare landbouwschool. Enkele jaren later werden de plannen opgemaakt voor de bedrijfsoverdracht van het ouderlijke varkensbedrijf. Raf, landbouwer in hart en nieren en steeds in de weer op het bedrijf, moest en zou boer worden. Maar toen in de jaren 2006 en 2007 de crisis in de varkenssector uitbrak, werden de uitbreidingsplannen en de overname even gelaten voor wat ze waren. Tegelijkertijd begon Raf met de teeltopvolging van aardappelen met zijn leerlingen. In dat jaar begon hij met 30

are van het ras Asterix, die hij vervolgens thuis verkocht. Toen dit een groot succes bleek, kwam van het één het ander. Het volgende jaar pootte hij 1ha en sindsdien is hij bijna ieder jaar in areaal verdubbeld.

### Korte keten

‘De eerste 3 jaar werden de aardappelen enkel op de thuislocatie verkocht. Hiervoor werd thuis een klein plaatsje ingericht. Omdat een voltijdse arbeidskracht om de winkel open te houden te duur is, hebben we voor zelfbediening op basis van vertrouwen moeten kiezen. Over het algemeen loopt dit



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

**nokian**  
**HEAVY TYRES**

**RADIAL FLOTATION**

**COUNTRY KING**

**CT** NIEUWE MATEN BESCHIKBAAR!  
BAS (BEYOND ALL STEEL)

**MW**  
MOLCON INTERWHEELS

Molcon Interwheels  
Hoogveld 56  
B-9200 Dendermonde [www.molconinterwheels.com](http://www.molconinterwheels.com) E. [sales.be@molconinterwheels.com](mailto:sales.be@molconinterwheels.com)

T. +32(0)52 25 90 20  
F. +32(0)52 25 90 45

vrij vlot. In 2010 had ik dan een gesprek met een enthousiaste eigenaar van een aardappelautomaat. Zo ben ik overtuigd geraakt om zelf te investeren in een carrouselautomaat van Inagra. Deze staat op een andere locatie om voldoende bereik te hebben. Gaandeweg raakten we dan meer bekend en zijn we ook beginnen te leveren aan de lokale groentewinkel. Wat later, in 2013, ben ik eens op gesprek geweest bij de directeur van de plaatselijke Carrefour en Alma warenhuizen. Mijn idee werd heel enthousiast onthaald en ik mocht de volgende dag beginnen leveren. Nu zijn onze aardappelen dus ook verkrijgbaar in de Alma warenhuizen van Mol, Herentals en Geel en in de Carrefour markets van Dessel en Paal. Sinds kort leveren we nu ook aan enkele andere hoevewinkels uit de buurt en bieden wij ook hun producten aan in onze eigen winkel. Zo kunnen we ons

**de Factorij**  
GESPECIALISEERDE MECHANISATIE

**Importeur voor de BeNeLux**

**SCHARMOLLER**  
DAS ORIGINAL  
AANHANGERKUPPELLEN

voor alle soorten  
en maten trekhaken

**ATZLINGER**

luchtrem systemen,  
passend voor alle merken

**PTG**

bandendrukwissel  
systemen

**hauer**

voorladers voor 40 tot 230 pk  
Nu najaars actie's

[www.defactorij.com](http://www.defactorij.com) | [info@defactorij.com](mailto:info@defactorij.com)  
Tel.: +31 321-333 665 | Fax.: +31 321-330 838

**Volg ons op Facebook**

assortiment streekproducten verruimen en hopen we een breder cliënteel te kunnen aantrekken.'

## 'Wat begon als een schoolproject groeide uit tot een echt bedrijf.'

### Luisteren naar de wensen van de klant

Op dit moment teelt Raf de rassen Asterix, Frieslander, Bintje, Challenger en als vastkokende variëteit wordt voor Anabelle gekozen. 'We kijken steeds naar wat de consument wenst. Zowel in verpakkingsformaten als in de eigenschappen van de aardappel. Deze wensen moeten we dan zoveel mogelijk →



vertalen naar rassen die dan ook goed gedijen in onze zandgronden. Een oefening die niet altijd vanzelfsprekend is. Zeker niet in moeilijke groeiseizoenen zoals het afgelopen jaar.'

**Halftijdse job om risico te spreiden**

'Op ons bedrijf, waar we naast onze aardappelen ook nog korrelmaïs en tarwe verbouwen als varkensvoeder, doe ik het meeste veldwerk. Ook verzorg ik de administratie. Mijn vader zorgt voor de varkens. Elke week heb ik zo'n anderhalve dag werk met het triëren, opzakken en etiketteren van de aardappelen. De andere helft van de werkweek verzorg ik de vakken landbouwteelten, varkenshouderij en lassen en begeleid ik de leerlingen bij hun eindwerk in de landbouwschool. Hoewel mijn dagen zo meer dan gevuld zijn, heb ik het graag zo omdat mijn job in het onderwijs toch de nodige zekerheid biedt. Op het vlak van de veldwerkzaamheden doen we alles zelf behalve het poten van de aardappelen en het dorsen van onze granen. De loonwerker springt ook wel in wanneer we onze aardappelen na het sorteren in kisten moeten transporteren naar de bewaarloods in Dessel. Omdat we wat beperkt zitten in oppervlakte voor de aardappelteelt, probeer ik zoveel mogelijk percelen te ruilen met collega landbouwers in de buurt.'

**'Er moet steeds gekeken worden naar wat de consument wenst.'**

**De toekomst**

'Dit is een moeilijk vraagstuk,' aldus Raf. 'Omdat ik zo goed als van nul begonnen ben, heeft mijn bedrijf last van 'groeipijnen'. Dit uit zich meest onder de vorm van een gebrek aan ruimte en stockage. Daarom ben ik gedwongen om op een paar andere locaties ruimte bij te huren. Buiten de praktische ongemakken lukt dit wel. Ook zie ik nog uitbreidingsmogelijkheden in het korte ketenverhaal. Met de hoevewinkels kunnen we de lokale handel stimuleren. Het risico van levering aan de supermarkt is dat dit plots kan wegvallen. Hierop moet je voorbereid zijn. Zelf probeer ik uiteraard een topkwaliteit aan te bieden en het contact met onze afnemers op peil te houden. Voor het overige hoop ik stelselmatig te kunnen blijven moderniseren en automatiseren om zo naast een rendabel bedrijf ook nog mijn job als leraar te kunnen behouden.' ■

De sorteerinstallatie met kistenkantelaar



Klaar voor verkoop in de supermarkt

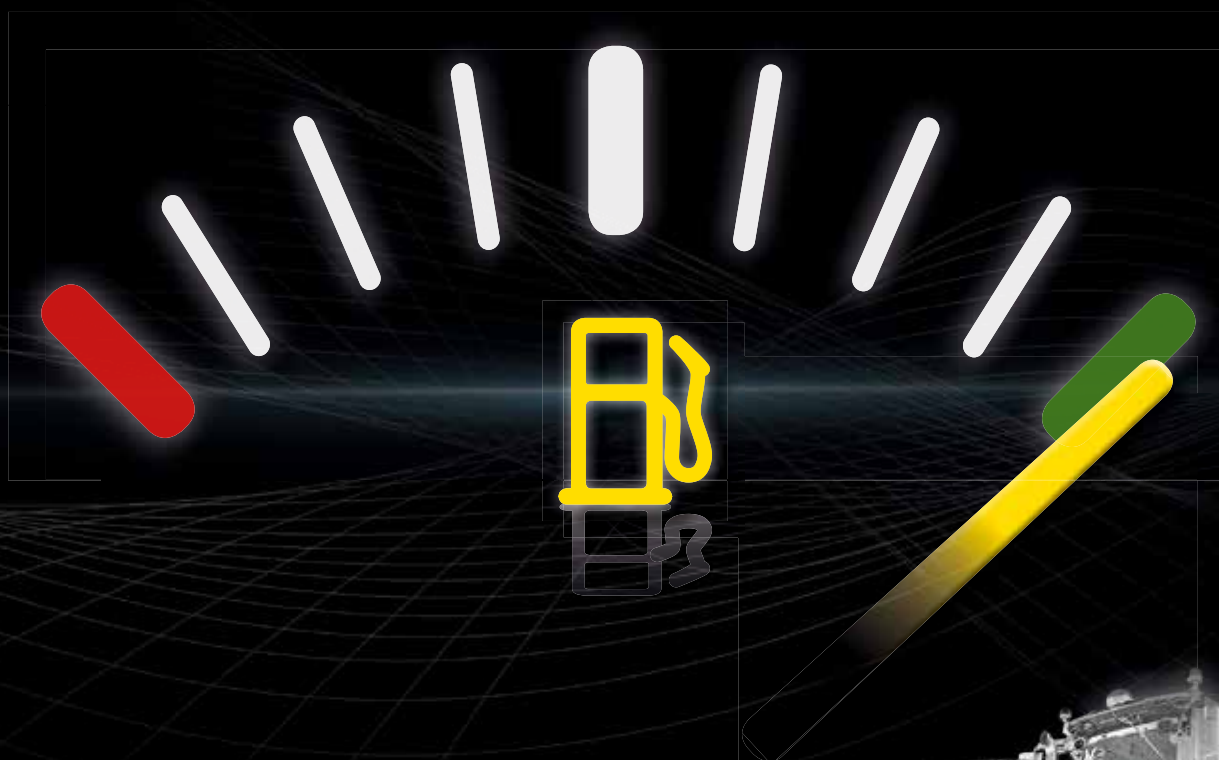


Een aardappelautomaat op een goede locatie kan een mooie omzet genereren.





# ANDEREN BELOVEN, JOHN DEERE GARANDEERT



7310R BRANDSTOF GARANTIEPROGRAMMA  
**DAAG ONS UIT!**



## BRANDSTOFFEFFICIËNTIE ZOALS AANGEGEVEN - OF WE BETALEN U TERUG!\*

De brandstofkosten kunnen oplopen tot 50% van uw bedrijfskosten. Het is daarom dat John Deere machines bouwt met een zeer efficiënt brandstofverbruik. In de DLG-PomerMix test behaalde de 7310R in transport een totaal brandstofverbruik dat veel lager was dan zijn directe concurrenten in deze klasse\*\*. Gelooft u ons niet? Daag ons dan uit! Gedurende een heel jaar, betalen wij u het verschil terug tussen uw reëel dieselverbruik tijdens transport en onze doelwaarde\*. Bovendien zal uw lokale agent uw en uw chauffeurs helpen om uw tractor zo efficiënt mogelijk af te stellen. De meest efficiënte chauffeurs worden ook beloont. Vraag bij uw agent voor meer details.



Peperstraat 4A - 3071 Erps-Kwerps  
Tel. : 02 759 40 93  
E-mail : [Info@cofabel.be](mailto:Info@cofabel.be)

\* Het 7310R brandstofgarantieprogramma is enkel geldig vanaf 1 november 2016 tot 30 april 2017 bij de deelnemende agenten. Elke nieuwe 7310R tractor die in deze periode gekocht wordt, kan van dit programma genieten mits hij ten laatste voor 31 oktober 2017 afgeleverd zal zijn en mits de ondertekening van het garantieprogramma contract. Dit programma is enkel van toepassing op transporttoepassingen boven de 20 km/u volgens de gegevens die door JDLink aangeleverd worden. Verdere info over deelname aan dit programma kan u bij uw lokale agent bekomen.

\*\* DLG PomerMix testn° 2014-0437, 2014; n°6297, 2015 en n°2015-854, 2015; [www.dlg-test.de](http://www.dlg-test.de)



# Bij hoeve De Ploeg uit Herselt gaan economie en ecologie hand in hand.

In de Antwerpse Zuiderkempen, niet ver van Vlaams-Brabant, ligt het familiale melkveebedrijf van Ronny Aerts en zijn vier zussen. Naast het melkveebedrijf baat de familie al 30 jaar een bijhorende zuivelverwerking en hoefwinkel uit. Gevoed door de droom om een evenwicht te vinden tussen ecologisch verantwoord ondernemen en financieel rendabeler worden koos Ronny ervoor om de zaken anders aan te pakken.

Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

## Imagoprobleem

Om ons verhaal te beginnen moeten we teruggaan tot de jaren '80, een tijd waarin de landbouw meer en meer in een slecht daglicht kwam te staan. Pesticidengebruik, overbemesting en 10 jaar later ook de dioxinecrisis. Allemaal onderwerpen die meermaals het nieuws haalden. De mensen verloren het vertrouwen in de oorsprong van hun voedsel. Toen Ronny in '89 afstudeerde als industrieel ingenieur landbouw, voelde hij deze problematiek heel sterk aan en ging hij op zoek naar manieren waarmee hij op het familiebedrijf zijn steentje kon bijdragen aan een meer ecologisch verantwoorde manier van produceren. Wat vooraf door velen een nogal rare stap leek om thuis aan de slag te gaan, was voor Ronny dé manier om zijn idealen in de praktijk te brengen.

De hoefwinkel



Ronny Aerts bij de serrestal: 'We kozen voor veel licht en lucht voor de dieren.'



### 1986 en het melkquotum

Ronny: 'Destijds leefden we net zoals nu met vier gezinnen op het bedrijf. Er werden hier toen zo'n 120 koeien gemolken. Maar door het instellen van het quotum konden we niet op de conventionele manier blijven doorgroeien. Om het bedrijf voor iedereen leefbaar te houden koos mijn vader ervoor om een melkronde en een hoevewinkel op te zetten om zo onze producten rechtstreeks aan de man te brengen. Toen ik in '89 afstudeerde en voltijds in het bedrijf stapte, verkeerde de landbouw in een echte imagocrisis. De consument werd kritisch bij de aankoop van voedingsmiddelen door de vele milieuproblemen en schandalen. Om het contact met de klant te behouden legden we de nadruk meer en meer op onze hoevewinkel en onderzocht ik manieren om onze melk op een meer milieuvriendelijke manier te produceren.'

### 'Toen ik in '89 afstudeerde en voltijds in het bedrijf stapte, verkeerde de landbouw in een echte imagocrisis.'

#### Minder maïs in monocultuur

Eén van de eerste stappen die Ronny zette, was het zoeken naar een manier om het aandeel snijmaïs in het rantsoen sterk te doen dalen. 'Dit heeft me veel rekenwerk gekost, maar ik heb toen de oplossing gevonden in grasklaverhooi. Vanaf het jaar 2001 gebruiken we ook geen minerale meststoffen

en chemische bestrijdingsmiddelen meer, daalde ons aandeel snijmaïs in het rantsoen van 50% naar 10% en steeg het aandeel grasklaverhooi naar 90%. De pas afgekalde koeien krijgen wel nog wat extra ondersteuning met de krachtvoerautomaat. Om de basis van 10% snijmaïs in ons rantsoen nog verder te laten dalen, ben ik nog aan het werken aan een prototype van een ruwvoerautomaat.'

Verder wordt er op het bedrijf sterk ingezet op automatisatie. 'Doordat arbeid nogal duur is, heb ik bij de bouw van de nieuwe stal gekozen om te werken met een melkrobot en een automatisch voedersysteem. Een nadeel is wel dat je geen vast werkstramien meer hebt. Je moet er direct staan bij een panne of defect, ook 's nachts. Ook moet je weten wat je doet. De vele gegevens die automatisatie je kunnen bieden, moeten juist verwerkt worden vooraleer ze kunnen helpen bij het management. Dit is vaak een hele uitdaging. Om het nut van investeringen vooraf in te schatten probeer ik steeds een economische prognose te maken. Later maak ik dan een evaluatie. Dan zie je dat theorie en praktijk wel wat anders kunnen zijn.'

#### Gras drogen via de Oostenrijkse methode

Een groot probleem waar Ronny op botste bij de overschakeling naar grasklaverhooi was de bewaring. En daarbij ook het grote verlies aan 'echte eiwitten' nl. Darm Verteerbaar Eiwit. Door het inkuilen wordt DVE (Darm Verteerbaar Eiwit) omgezet naar onbestendig eiwit. Om het gehalte aan DVE zo hoog mogelijk te houden, moet het gras gedroogd worden. 'De oplossing

**Gun uzelf**  
ongeevenaard comfort en stabiliteit!  
3 jaar garantie

**EXTRA CONDITIES**  
**-150€/M<sup>3</sup>**  
**EXTRA CONDITIES**

Conditie op aanvraag

**JOSKIN**  
tel : 04 377 35 45 - [www.joskin.com](http://www.joskin.com)

Luchtremmen verkrijgbaar op alle modellen

Conische laadbak uit HLE en Hardox staal



vond ik in een methode die in onze streken sinds de Tweede Wereldoorlog in onbruik was geraakt. Destijds werd er met lucht gedroogd, maar dit gaf brandgevaar door de mogelijke ontwikkeling van schimmels. Vandaag werken we met een systeem dat de 'Oostenrijkse methode' wordt genoemd. Het doel is een product te bekomen van zo'n 90% droge stof. Dit doen we door het gras op de weide zo veel mogelijk te laten voordroegen tot zo'n 60 à 70% droge stof. Hetgeen in het voorjaar en de zomer vaak geen probleem is. En dit dan met onze opraapwagen in de namiddag naar huis te halen. Door het product al zo droog mogelijk binnen te halen, kunnen we ons energiegebruik bij de droging in de schuur laag houden.'



### 'We willen de productiekringloop zoveel mogelijk gesloten houden.'

#### People, Planet, Profit...

De drie P's staan centraal voor de bedrijfsvoering bij hoeve De Ploeg. Op het vlak van mensen ligt het sociale aspect Ronny nauw aan het hart. Zo is hij al op reis geweest om de landbouw in Zuid-Amerika van nabij te bekijken en de lokale kleinschalige landbouwers, die het vaak zeer moeilijk hebben, met raad bij te staan. Op het vlak van de planeet moeten we beseffen dat er nog generaties na ons komen. Door lokaal te werken en de productiekringloop zoveel mogelijk gesloten te houden, kunnen we onze voetafdruk klein houden. Hoeve De Ploeg is het levende bewijs dat werken met aandacht voor de mens, dier en de planeet ook samen kan gaan met een succesvol businessmodel. ■



Bij De Ploeg wordt er met een dubbele melkrobot van GEA gewerkt



Automatisch voedersysteem

Stroom voor de droogschuur kan geleverd worden door de pocketvergister.



Een verse levering najaarsgras voor de droogschuur





# "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](http://www.manitou.com) - [benelux@manitou-group.com](mailto:benelux@manitou-group.com)



**NIEUW :  
MLT 960**

 **MANITOU**



D.L.V. 8800

**Trelleborg TM1060.**  
**Vernijk uw landbouwactiviteiten.**

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



  
**TRELLEBORG**



In de streek rond Thimister is het inkuilen van gras één van de voornaamste activiteiten.



Xavier Schoonbroodt: 'Ik merk dat de klanten steeds bereid blijven om te betalen voor kwaliteit.'

## Xavier Schoonbroodt in Thimister zet alles op kwaliteit om klanten te binden.

Het verhaal van Xavier Schoonbroodt is dat van een boerenzoon die in de sector actief wou blijven. Omdat het ouderlijke bedrijf te klein was, moest hij echter uitkijken naar iets anders. Na zijn eerste ervaringen als zelfstandige in bijberoep zo'n 15 jaar geleden, zette hij in 2004 de grote stap naar loonwerk. De laatste jaren geraakte alles in een stroomversnelling en werd het aanbod en het machinepark sterk uitgebreid. We hadden eind september met Xavier afgesproken, net voor het maïshakselen op zijn toppunt zat.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen & Etn Schoonbroodt

Voor Xavier Schoonbroodt begint het avontuur in 2001. Naast zijn voltijdse baan als lasser van roestvrij staal koopt hij een tweedehandse Fendt 615 om hier en daar wat werkjes te gaan uitvoeren. Vrij snel volgen een rondebalerpers, een heggenschaar, een gronddumper en een drijfmesttank. De eerste drie jaar voert hij kleine loonwerkwerkzaamheden uit naast zijn voltijdse baan. Vanaf 2004 blijft hij voltijds thuis en breidt het gamma uit met een grootpakkenpers en een wikkelaar. In 2008 komt er een zelfrijdende hakselaar en een opraapwagen bij.

Aansluitend daarop komt er een tweede voltijdse werknemer bij. Tegenwoordig is het bedrijf vooral bezig met de grasoogst, van maaien tot inkuilen, zowel met de hakselaar als met de opraapwagen of de pakkenpers, de grondbewerking en het zaaïen en het oogsten van kuilmaïs. Daarnaast wordt er drijfmest vervoerd en geïnjecteerd met drie mesttanks en wordt er ook vaste mest en schuimaarde opengestrooid. De gronddumpers maken het mogelijk om de kalmere periodes op te vangen. Het onderhoud van de machines neemt ook heel wat tijd in beslag.





Naast oogstwerkzaamheden is het openspreiden van drijfmest één van de hoofdactiviteiten.



De goed uitgeruste werkplaats maakt het mogelijk om bijna alles zelf te doen.

omdat Xavier en zijn mensen bijna alles zelf doen. De werkplaats is zo goed uitgerust dat er zelf transmissies gereviseerd worden en bepaalde klanten (een deel) van hun machines op het bedrijf laten herstellen of onderhouden. Tegenwoordig werkt Xavier met vijf mensen voltijds op het bedrijf.

### Voornamelijk melkveehouders als klanten

In de grasstreek rond Thimister is het vrij logisch dat de meeste klanten melkveehouders zijn. Xavier: 'Deze mensen hebben het momenteel hard te verduren, maar toch blijf ik geloven dat we binnen deze sector zullen blijven groeien. De bedrijven worden groter en groter en steeds meer veehouders laten de meeste werkzaamheden aan de loonwerker over. Deze trend zet zich versneld door sinds de crisis van 2009. Ten eerste hebben ze al werk genoeg met hun eigen dieren. Vervolgens hebben ze de laatste jaren meestal zwaar moeten investeren in stallen en melkapparatuur bv. waardoor er maar weinig ruimte overblijft om zich machines aan te schaffen. Als loonwerker kunnen we bovendien goedkoper werken dan veehouders die zelf in machines investeren. De meesten hebben het ondertussen door. Bepaalde veehouders zijn echter verzot op machines en ze blijven bepaalde werken liever zelf doen. Naast deze melkveehouders hebben we ook een aantal vetmesters en akkerbouwers als klanten. Niet alleen de service is belangrijk, maar ik hecht veel belang aan een goede opvolging van de facturatie. We proberen om de vijftien dagen te factureren zodat de klanten regelmatig kleinere facturen krijgen en de betalingsachterstand overzichtelijk blijft.'



## Wij innoveren u oogst de voordelen



**Puma 3, zelfrijdende 4-rijige aardappelrooier**

- \* Aardappelvriendelijk, grote zeefcapaciteit, goede loofscheiding
- \* Varioweb: voor een flexibele reiniging op maat
- \* Nieuwe optie ACC: rooien in alle omstandigheden

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






### Verplaatsingen proberen te beperken

Het loonbedrijf is voornamelijk actief in een straal van zo'n 30 tot 40 km rond de hoofdzetel. Xavier: 'Om een idee te geven: we gaan tot Sankt Vith, Waremme en La Calamine. We steken bijna nooit de grens over omdat we de taal niet machtig zijn. Anderzijds vervoeren we heel wat drijfmest naar Haspengouw, waar we ook maïs hakselen, stro persen en naar de grasstreek brengen. Deze activiteiten probeer ik verder uit te breiden. Enerzijds helpt het om de mestproblematiek in de streek op te lossen en anderzijds betekent het bijkomend werk voor ons, wat altijd mooi meegenomen is. Ik heb niet de ambitie om dagelijks heel ver van huis bezig te zijn. Tijd die verloren gaat in verplaatsingen krijg je niet vergoed en het zou zonde zijn om de plaatselijke klanten in de steek te laten om iets verder iets proberen te verdienen.'

### Durven innoveren

Naast het 'klassieke' loonwerk in de grasstreek durft Xavier Schoonbroodt ook regelmatig innoveren. 'In onze streek is gras in de meeste gevallen het enige alternatief om koeien te voederen. Door de jaren heen heb ik gezien dat de productiviteit van de weides sterk kan verbeterd worden als er op tijd doorgezaaid wordt zodat onkruid minder kans krijgt en de grasopbrengst hoger en van betere kwaliteit is. Twee jaar geleden hebben we dus geïnvesteerd in een specifieke rol en een doorzaaimachine die ondertussen al de nodige hectaren achter de kiezen hebben. Verleden jaar hebben we ons aanbod nog verder uitgebreid met een kalk- en meststoffenstrooier. De →



Het doorzaaien maakt het mogelijk om de grasopbrengst en -kwaliteit te verhogen.

Verleden jaar kwam het kalk-en meststoffen-strooien het aanbod vervullen.



Eén van de twee hakselaars wordt ook gebruikt om maïs te hakselen.



Omdat Xavier Schoonbroodt in de buurt van Joskin woont, worden regelmatig machines getest zoals deze Drakkar met hydraulische opzetschoten rondom.

aankoop van deze dubbelassige Sulky van 18 ton ligt in feite in het verlengde van het doorzaaien. Naast het spreiden van mest op zich verkopen we ook meststoffen en kalk. We hebben een weegbrug op het bedrijf waardoor we steeds weten welke hoeveelheden we gestrooid hebben. Service naar de klanten vertaalt zich niet alleen in basiswerkzaamheden, maar ook in een verdere begeleiding die hen toelaat om meer te halen uit hun voederproductie. Anderzijds kan ons personeel zoveel mogelijk aan het werk blijven en kunnen de machines en tractoren beter afgeschreven worden.'

**Machines maken het mogelijk om zich te onderscheiden.**

Door de jaren heen groeide het machinepark aanzienlijk. Het bedrijf telt anno 2016 niet minder dan 13 tractoren tussen 180 tot 300 pk, 2 hakselaars, 4 opraapwagens, 5 persen, 3 bulldozers en 4 drijfmesttanks, waaronder twee met bemester. Als we Xavier vragen waar hij belang aan hecht bij de aankoop van een machine hoeft hij niet lang na te denken. 'Het interesseert mij niet om steeds de grootste machines te kopen, ik investeer liever in aangepast materieel. De machines moeten goed uitgerust zijn, maar anderzijds koop ik geen onnodige opties. Ik let wel op de kwaliteit van de banden omdat het steeds belangrijker wordt om de bodem zoveel mogelijk te ontzien. Natuurlijk speelt capaciteit een belangrijke rol omdat

we steeds meer moeten doen in minder tijd. Ik probeer ook een zekere uniformiteit te hebben wat de machines aangaat omdat het voor de bestuurders dan ook stukken gemakkelijker is. De laatste jaren hebben we ook geïnvesteerd in een aantal RTK-systemen op de tractoren omdat ik van mening ben dat het ons helpt om de productiviteit te verhogen en nog beter werk te leveren, zeker bij het openspreiden van effluenten of kalk bv. Verder proberen we de machines zo goed mogelijk te onderhouden zodat ze langer meegaan, maar ook een hogere inruilwaarde behouden.'

Als we Xavier vragen hoe hij de komende jaren ziet, is hij van mening dat kwaliteit en vakmanschap de twee drijfveren moeten blijven: 'Ik wil niet per se verder uitbreiden, mijn bedrijf is groot genoeg zo. Als er zich opportuniteiten voordoen, zal ik natuurlijk overwegen of het in mijn geval de moeite waard is. Ondanks de grootte van het bedrijf heb ik nog de gelegenheid om zelf regelmatig achter het stuur van de machines te kruipen en dat wil ik zo houden. Verder merk ik dat de klanten steeds bereid blijven om te betalen voor kwaliteit. Ze weten dat ze bij mij niet moeten zijn om goedkoper bediend te worden, maar dat ze wel steeds op ons kunnen rekenen om onberispelijk werk te leveren. De landbouwsector heeft al betere tijden gekend en we moeten voorzichtig blijven, maar ik heb het volste vertrouwen in de toekomst!' ■



**12-15.01.2017**  
**FLANDERS EXPO GENT**  
[www.agriflanders.be](http://www.agriflanders.be)

**NIEUWE UREN:**  
 10.00 tot 19.00 uur

Ontdekkingen om van te smullen!

**Agri flanders**  
 Vlaamse land- en tuinbouwbeurs







**SIMA**  
 MONDIALE VOOR DE LEVERANCIERS VAN DE LANDBOUW EN DE VEETEELT

**26 FEB > 02 MAART 2017**  
 Paris Nord Villepinte - Frankrijk

**INNOVATION FIRST**  
 BY SIMA  
 LANDBOUWER ZIJN OVER 10 JAAR

**GROWING THE WORLD**

BEREID UW BEZOEK VOOR OP [simaonline.com](http://simaonline.com)

VOLG ONS OP    

• Bestel uw gratis badge met de code INTBVKC2N

Promosalons Belgique - Luxembourg  
 Emeline Segura  
[belgium@promosalons.com](mailto:belgium@promosalons.com) +32 2 534 98 98

COMEXPOSIUM 

EXPOSIMA  
 70, avenue du Général de Gaulle - 92058 Paris La Defense cedex  
 Tél. : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 95 09  
 E-mail : [sima@comexpoisium.com](mailto:sima@comexpoisium.com)

**DistriTECH** JOSKIN  
 Tel: 04 377 35 45  
[www.distritech.be](http://www.distritech.be)  
 Ons doel: 100% tevreden klanten

**60**  
 1957-2017

**HARDI TWIN - WINNEND LUCHT**

**WIN MET**

- ✓ tot 2 x meer spuit capaciteit
- ✓ tot 30 % fytoproducten bespaard
- ✓ minder water verbruik
- ✓ hogere werksnelheden
- ✓ het gewas beter binnendringen
- ✓ heel veel minder driftverliezen
- ✓ nauwere bufferzones
- ✓ meer dan 30 jaar succes

**SURF NAAR [distritech.be/twin-force/](http://distritech.be/twin-force/)**

**WORLD BEST TWIN TECHNIQUE**

Bij het HARDI TWIN concept kunnen de snelheid en de hoek van de luchtgordijn aangepast worden aan de dichtheid van het gewas en de richting van de wind om alle hoeken van de plant te raken.



Hoek naar voor boven 40°



Geen hoek



Hoek naar achter boven -30°



## Bij Loiselet in Ath

# Klanten komen niet om een machine, maar wel om een degelijke service te kopen.

Mechanisatiebedrijf Loiselet uit Ath ging er de laatste jaren met rasse schreden op vooruit. De aanvankelijke landbouwhandel heeft plaats geruimd voor een sterk uitgebouwde structuur met verschillende afdelingen, waaronder landbouw, tuin & park, verhuur en industrie. Momenteel wordt ook de laatste hand gelegd aan de verdere uitbreiding van het bedrijf dat inmiddels een overdekte ruimte van 6.000 m<sup>2</sup> inneemt op een terrein van 2,35 ha. We hadden afspraak met Alain Loiselet, de man van de tweede generatie die de commerciële kant van het bedrijf aanpakt. Zijn broer Serge is voor de naverkoop verantwoordelijk.

Tekst en foto's: Christophe Daemen



Zoals bij heel wat tuin- & parkdealers ligt de oorsprong van het bedrijf in de landbouwsector. Jacques Loiselet begint vanaf 1955 met de verkoop en naverkoopdienst van stationaire dorsmachines. Enkele jaren later, in 1972, komen naast de merken Zetor en Same, ook de melkmachines van Melotte het aanbod vervolledigen. In 1979 komt Serge Loiselet zijn vader bijstaan, 6 jaar later doet zijn broer Alain hetzelfde. In 1990 wordt het landbouwagentschap uitgebreid met een afdeling tuin & park met Kubota als eerste merk. In datzelfde jaar start de familie Loiselet ook met de invoer

van Emily voederbakken. De grote doorbraak voor het bedrijf komt wel één jaar later, toen ze de machines van Manitou konden verdelen. Beetje bij beetje groeit het bedrijf en in 1996 wordt de bestaande infrastructuur uitgebreid met een tweede werkplaats van 400 m<sup>2</sup> en een toonzaal van 600 m<sup>2</sup>. Tien jaar later verwerft het bedrijf ook de verdeling van de Avant knikladers en de land- en tuinbouwtractoren van Deutz-Fahr. In 2007 wordt een bijkomende werkplaats van 1.100 m<sup>2</sup> bijgebouwd terwijl de Komatsu machines het aanbod komen vervolledigen. Eind 2016 wordt de laatste



- ✓ 1 wiel per spoor
- ✓ Lichtgewicht
- ✓ 16 & 21 ton uitv.
- ✓ 3 ontbladeraars
- ✓ 4 reinigingsmodules
- ✓ Modulaire bouw



Frans Vervaet B.V. - Hoofdplaatseweg 1b - 4521PE - Biervliet - Nederland - WWW.VERVAET.NL - info@vervaet.nl - 0031 (0) 115 18 17 10

Serge, Alain, Olivier en Steve Loiselet



Niet minder dan 12 ingerichte bestelwagens waarborgen een snelle service.



Het merk Emily wordt al meer dan 25 jaar in België ingevoerd door de Etn Loiselet.



hand gelegd aan de verdere uitbreiding van het bedrijf met een specifieke werkplaats voor tuin- & parkmachines, een bijkomende werkplaats met onder andere een verfinstallatie en verschillende loopbruggen. Ook de showroom wordt verder uitgebreid. Momenteel stelt het bedrijf zo'n 42 mensen tewerk.

**Structuur verder uitbouwen**

De laatste vijftien jaar groeide het bedrijf enorm. Alain: 'We hebben het geluk gehad dat we op een paar sterke merken konden

bouwen. Manitou is daar zeker een voorbeeld van. Ik durf zelfs gerust zeggen dat we dankzij Manitou vandaag zo ver staan. Door de jaren hebben we ons aanbod ook willen diversifiëren. Zo is de tuin- & parkafdeling er in 1990 bij gekomen. We hebben anderzijds ook fors geïnvesteerd in een verhuurvloot en daarnaast zijn we ook actief in de industrie. Tegenwoordig wordt zo'n 40% van onze omzet gehaald met de verkoop van grotere machines terwijl de verhuuractiviteiten zo'n 25% van de omzet vertegenwoordigen. De wisselstukken en de daarbij behorende





Zicht op de 'oude' werkplaats die binnenkort aangevuld wordt met een splinternieuwe werkplaats.



Naast Emily wordt ook Remorques Rolland al meer dan 25 jaar rechtstreeks van de fabriek ingevoerd.



Investeren in wisselstukken is onmisbaar geworden om een degelijke naverkoopdienst te kunnen garanderen.

werkuren zijn goed voor zo'n 20% terwijl de tuin- & parksector voor de resterende 15% zorgt. Omdat het bedrijf zo gegroeid is, wordt het levensnoodzakelijk om alles goed te structureren. We werken met verschillende verantwoordelijken per deelsector omdat het onmogelijk geworden is om alles van bij begin tot het einde te blijven volgen. Ik blijf verantwoordelijk voor het commerciële terwijl mijn broer Serge voor de techniek zorgt. De derde generatie is inmiddels ook al een tijdje aan de slag. Olivier, de zoon van Serge, is al zestien jaar in het bedrijf en is voornamelijk bezig met verhuur en tuin & park terwijl mijn zoon Steve inmiddels ook al vier jaar met verhuur en occasies bezig is.'

#### Landbouw

Alain vervolgt: 'In de landbouw vertegenwoordigen we een paar sterke merken. We zijn vooral gekend als Manitoudealer en hoofddealer voor Deutz-Fahr. We werken met een 5-tal onderagenten in de regio. Verder verdelen we de merken Kverneland, Vicon en Siloking. Ondertussen voeren we het merk Emily, dat onder andere voederbakken, stroverdelers en andere hulpstukken voor verreikers bouwt, ook al meer dan 25 jaar in. Dit gamma vult het aanbod van de verreikers mooi aan. En last but not least verdelen we de kippers, mestspreaders en veewagens van Remorques Rolland ondertussen ook al 25 jaar. We werken rechtstreeks met de fabriek in Bretagne waardoor we concurrentieel kunnen werken ten opzichte van de 'lokale' aanbieders. Om al deze machines te verkopen hebben we drie vertegenwoordigers die bijna uitsluitend met landbouw bezig zijn.'

#### Verhuur

Wat begon als een manier om de risico's te spreiden is ondertussen een volwaardige tak binnen het bedrijf geworden. Alain: 'Tegenwoordig hebben we een vloot van zo'n 320 machines die in de verhuur zitten. Ons aanbod is heel breed: minigravers, rups- en bandenkransen, knikladers, verreikers, hoogtewerkers, heftrucks, tuinbouwtractoren, een hele resem tuin- & parkmachines, enz... Verder ook bepaalde landbouwmachines zoals tractoren, mestspreaders en dergelijke. Naast de inkomsten uit de verhuur op zich hebben we ook het voordeel dat we steeds recentere occasies hebben staan. Heel wat klanten aarzelen tegenwoordig om een nieuwe machine te kopen en dit is een

mogelijk antwoord om de kosten te drukken terwijl de kwaliteit verzekerd is. Om de machines efficiënt te kunnen reinigen hebben we onlangs ook een nieuwe reinigingsinstallatie in gebruik genomen met een aparte opvang voor olie en modder. Een droogruimte om de modder te laten drogen maakt ook deel uit van die investering.'

#### Naverkoopdienst is het allerbelangrijkste.

De familie Loiselet heeft altijd voorrang willen geven aan service. Alain: 'We willen steeds de beste service aanbieden. Mensen kopen geen bepaald merk bij ons maar wel een degelijke naverkoopdienst. Op dit niveau is reactiviteit een belangrijke troef: we proberen de problemen zo snel mogelijk op te lossen. Als een klant bijvoorbeeld in panne valt met een verreiker kan het geen 24 uren wachten. Krijgen we het probleem niet tijdig opgelost, dan staat er altijd een vervangmachine klaar. Dat is een ander voordeel van onze verhuurvloot. Om zo snel mogelijk te kunnen reageren, beschikken we over niet minder dan 12 ingerichte bestelwagens. Onze technici proberen we zo goed mogelijk up-to-date te houden. Waar mogelijk volgen ze opleidingen bij de constructeurs of invoerders. Omdat ons gamma zo breed geworden is, hebben we onze structuur tot in de kleinste details aangepast. Het is voor een technicus immers niet mogelijk om alle machines door en door te kennen. Anderzijds is het ook nodig om heel wat wisselstukken te stockeren. Het heeft weinig zin om reactief te willen zijn en dan steevast op wisselstukken te moeten wachten. Het is een investering die bijna nooit in het oog van de klanten valt, maar wel onmisbaar geworden is om een degelijke naverkoopdienst te kunnen garanderen.'

#### In de startblokken voor de komende 20 jaar

Tijdens ons bezoek begin november werd de laatste hand gelegd aan de nieuwe showroom terwijl de nieuwe werkplaats verder ingericht werd. Alain: 'Het is een zware investering, maar daardoor beschikken we nu over een overdekte ruimte van zo'n 6.000 m². Deze verdere uitbreiding zal ons toelaten om de klanten nog beter te bedienen door efficiënter te werken terwijl de bijkomende ruimte ons ook toelaat om verder te groeien op eigen tempo. De derde generatie werkt al een tijdje mee in het bedrijf en nu hebben ze alle kaarten in handen om er het beste van te maken.' ■





# ACTIE

- **UNIEKE KANS** om nog te investeren in een trekker **ZONDER AdBlue®**
- Profiteer nu van een aantrekkelijk aanbod op voorraadtractoren
- **ARION 500**: 4-cilinders de 140 tot 165pk
- **ARION 600**: 6-cilinders de 150 tot 185pk
- Transmissie **HEXASHIFT** (6-traps PowerShift) of traploze **CMATIC**

**BEZOEK UW CLAAS-DEALER VOOR EEN OFFERTE!**





# 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 motivatie... maar ook zijn verlangens. Deze keer zijn we te gast bij marketing product specialist Bart Van Damme uit Oudenaarde.

Tekst: Christophe Daemen | Foto: Bart Van Damme



**Naam:** Bart Van Damme

**Woonplaats:** Oudenaarde

**Leeftijd:** 43 jaar

**Werkt bij:** Begonnen in het loonwerk in 1994, sinds 1998 werkzaam bij New Holland in Zedelgem

**Studies:** bachelor landbouw in Sint-Niklaas, daarna nog 13 jaar avondschool gevolgd: motoren, mechaniek, elektronica, informatie...

## Bart Van Damme is marketing product specialist bij Case New Holland

### TractorPower: 'Bart, wat houdt je job in?'

Bart Van Damme: 'Ik ben marketing product specialist voor de maaidorsers, hakselaars en maaiborden bij Case New Holland voor de zogenaamde APAC-regio, een gebied gaande van Rusland tot Nieuw-Zeeland, Turkije en Pakistan inbegrepen. De hoofdlanden zijn China, Rusland en India. Ik vertegenwoordig zowel de New Holland als de Case IH-producten voor deze regio. Ik creëer met mijn medewerkers samen de markten, de juiste configuratie van de machines, help bij het opstarten van een nieuw product, geef raad aan verkopers... Ik ben zo'n 100 dagen per jaar weg en geef ook praktische trainingen, bezoek landbouwbeurzen binnen mijn sector en zorgt dat de klant, waar ook in deze regio, tevreden blijft.'

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

Bart: 'Ik heb altijd gedroomd om in het buitenland mee te draaien in de mechanisatie. Voor mij is het een uitdaging om machines optimaal te laten presteren onder alle omstandigheden. Het is eigenlijk meer een passie dan een job. Ik moet ook zeggen dat ik van jongsaf aan altijd graag aan machines heb gesleuteld.'

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

Bart: 'Het leukste binnen mijn job is zeker en vast het reizen. Ik zit graag in het buitenland, zeker als je dan nieuwe mensen ontmoet die soms nog nooit een maaidorser van dichtbij





gezien hebben. Ik krijg echt voldoening als ik anderen iets kan aanleren. In de maaidorserwereld zijn er nog grote verschillen tussen de machines en het is dan ook altijd een uitdaging om de juiste machine voor een werk te kunnen uitzoeken en aanbieden. In bepaalde landen zijn de velden piepklein en moet je niet met een rotormachine afkomen terwijl er in andere landen velden zijn waar je het einde niet van ziet. Die afwisseling is ook zeer verrijkend.'

**TP: 'En de minder leuke?'**

Bart: 'De minder leuke dingen zijn eigenlijk de administratieve taken die bij mijn job horen. Ik ben niet echt een kanttoemens, maar anderzijds betekent het ook dat ik dan terug bij de familie en de vrienden zit, wat dan weer een pluspunt is.'

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

Bart: 'Ik zou het niet weten. Ik ben altijd met landbouw bezig geweest. Thuis hadden we geen landbouwbedrijf, maar ik was altijd op de boerderij van mijn grootmoeder te vinden waar ik altijd met 't één of 't ander bezig was. Beetje bij beetje heb ik met dan verder in de sector verdiept. Tijdens mijn jeugd waren sleutelen en landbouw eigenlijk de enige interessespunten. Het leek dan ook meer dan logisch om vervolgens in de sector te gaan werken... en ik heb het me nooit beklagd!'

**TP: 'Wat is je grootste droom?'**

Bart: 'Ik heb niet echt een grote droom, ik ben gelukkig met waar ik nu ben. Ik heb voldoening met mijn dagdagelijkse leven en de afwisseling met buitenland en thuis zitten. Na 18 jaar op- en afreizen heb ik natuurlijk al een zekere 'dèjà-vu', maar toch leer ik nog bij. Ik heb wel het geluk gehad dat ik in Zedelgem met de veldtesten begonnen ben, waardoor ik de machines van binnen en van buiten heb leren kennen. De volgende logische stap was aftersales en zo ben ik nu in de marketing gerold. Dankzij deze globale aanpak kan ik mijn klanten echt helpen om verder te geraken en daar hou ik van.'

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

Bart: 'Het is belangrijk om te weten waar je aan begint. In mijn geval zijn er bijvoorbeeld geen vaste uren en kan ik ook weinig op voorhand plannen omdat we afhankelijk blijven van de weersomstandigheden. Als je partner meeleeft met wat je doet, geraak je wel vooruit. Anders is het bijna onmogelijk. Ik zou ook nog willen aangeven dat we meestal niet beseffen hoe goed we het hier in België hebben. De laatste jaren heb ik dikwijls stilgestaan bij de armoede die er in de wereld heerst, zeker in het gebied waar ik actief ben. Het zet je aan tot nadenken... en daardoor leer je ook beter waarderen al wat je thuis eigenlijk hebt!' ■

**FRONTPACKER  
FP & FPcw**

- ✓ Keuze van de rollen: schijven of cracker naargelang de omstandigheden
- ✓ Centraal regelbare schraper
- ✓ Gestuurd frame in optie
- ✓ Werktuig vooraan met messen of geveerde tanden en zijdeflectoren in optie
- ✓ Breed gamma van 3 tot 6m toeplooibaar

**PACKO**  
AGRI

**POWER & PRECISION**

[www.packoagri.be](http://www.packoagri.be)

YouTube Facebook

**KERNER**

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

# Agrotrucks

## Geschikt voor veld en weg

Vrachtwagens die voor landbouwtoepassingen worden aangepast, winnen meer en meer aan belang. In ons land zijn er loonwerkers die al sinds jaar en dag de voorkeur geven aan omgebouwde vrachtwagens om mest uit te voeren of maïs af te voeren. De voordelen zijn gekend en in Duitsland, waar de transportafstanden tussen veld en hoeve steeds groter worden door onder meer de biogasinstallaties, zijn er steeds meer ombouwers die verschillende transportoplossingen aanbieden. We overlopen wie er op dit moment aan de weg timmert op dat vlak.

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

De landbouw verandert en daarmee ook de eisen die het landbouwtransport stelt. De specialist, vooral in het transport over lange afstanden, is zonder twijfel de vrachtwagen. In vergelijking met de zwaardere landbouwtractor, die oorspronkelijk voor het echte veldwerk werd ontwikkeld, is de vrachtwagen vlotter onderweg en kan hij in bepaalde gevallen de autoweg nemen. De vrachtwagen is bij de

aankoop en bij het gebruik (onderdelen, banden, verbruik) goedkoper, hij heeft een hoger netto laadvermogen en biedt meer rijcomfort en veiligheid door systemen als ABS, ASR, ESP, enz... Bovendien rollen ze 'rustiger' over de weg en hebben ze een minder agressief imago in de perceptie van het grote publiek. In de meeste gevallen zijn ze ook iets stiller. Aan de andere kant blijven de

mogelijkheden van de traditionele vrachtwagen beperkt tot de wegen of goed verharde veldwegen. Om de vrachtwagen voor het transport van landbouwgewassen of voor het uitvoeren van mest op het veld te kunnen laten rijden moet hij voor dat doel worden aangepast. Dat leidt tot vrachtwagens die én in het veld én op de weg hun mannetje kunnen staan, de zogenaamde agrotrucks.





### Aanpassing is mogelijk bij iedere 4x4-, 6x6- of 8x8-vrachtwagen.

In principe kan iedere vrachtwagen die op alle wielen is aangedreven en voldoende vermogen heeft tot een agrot truck worden omgebouwd. De voornaamste aanpassingen situeren zich op het vlak van:

**Banden:** grotere en bredere banden op alle wielen van de vrachtwagen.

Aanpassingen aan de achterkant van het chassis voor het aanbrengen van specifieke **landbouwkoppelingen** zoals extra hydraulische en luchtdrukaansluitingen. Dat kan nog uitgebreid worden met specifieke landbouwcomponenten zoals een aftakas of wisselsystemen voor verschillende opbouwen zoals bv. een meststrooier.

Inbouwen van een sterk **hydraulisch systeem** met een hydrauliekpomp die rechtstreeks vanaf de motor en onafhankelijk van de koppeling van de vrachtwagen wordt aangedreven.

Afhankelijk van de situatie waarin de

agrot truck zal worden gebruikt, worden de voertuigen bovendien voorzien van **sterkere assen** die een hogere draagkracht hebben dan de 11,5 ton die we van een vrachtwagen gewend zijn.

Een hoofdaandrijving voor een mechanische aftakas is moeilijker in te bouwen omdat het chassis van een vrachtwagen daarvoor niet is ontworpen. Daarom wordt er meestal gekozen voor een hydraulisch aangedreven aftakas.

Loonbedrijven die bv. al voor openbare besturen werken, beschikken bij hun agrot trucks vaak over dubbel-gebruiktoepassingen zoals bv. DIN-frontaanbouwplaten voor aandrijving en sturing van sneeuwruimers, borstelmachines, enz...

De assen van het basisvoertuig kunnen met lucht- of bladvering zijn uitgerust. Daar heeft de klant verschillende keuzes. De zogenaamde paraboolveren reageren door hun bouwwijze gevoeliger dan de traditionele bladveren in trapeziumvorm. In oneffen terrein en wanneer bij bochtenwerk het zwaartepunt van de lading

naar buiten verschuift, kan het voertuig sneller 'scheef' geraken. Bij een luchtvering kunnen deze krachten door de luchtvering zelf gecompenseerd worden. het regelsysteem dat daarvoor nodig is maakt de luchtvering natuurlijk gecompliceerder en duurder. In ieder geval hebben de luchtgeveerde assen naast betere rijeigenschappen bij het dagelijkse werk enkele heel praktische voordelen. Zo kunnen de voertuigen bij het wisselen van lading bv. van mest of graan gemakkelijker worden gereinigd. Door de vering eerst maximaal op te pompen, de laadruimte te reinigen en dan de luchtcilinders aan de achteras te laten inzakken, kan de vuiligheid naar achter schuin weglopen.

Agrot trucks met meer dan twee assen kunnen worden uitgerust met een liftas, die bij een lichtere lading bv. omhoog blijft om brandstofverbruik- en bandenslijtage te beperken. Deze liftas is meestal niet gestuurd of aangedreven. Met een opgetrokken as verkleint de draaicirkel aanzienlijk en kan de tractie voor korte tijd worden verhoogd omdat er meer gewicht op de naastliggende →



Agrot trucks, hier een trekker met Joskin Drakkar afdraaisysteem, rust de ombouwer Stapel naar wens uit met grootvolumige lagedrukbanden met een diameter van 1m70 en 80 cm breedte.



Agrot trucks met koppelschotel zijn minder flexibel in oneffen terrein, maar bieden meer rijcomfort op de weg.



De kogelkoppeling tussen trekker en opligger garandeert een goede stabiliteit op oneffen terrein.



Achterkant met koppelingen en aansluitingen bij de Agro Mover van Paul Nutzfahrzeuge met in de hoogte verstelbare trekhaak, kogelkoppeling van 80 mm en 2 stuurgogels van 50 mm en diverse hydraulische aansluitingen.



Bandendrukregelsystemen, zoals hier de installatie van PTG, zorgen voor een betere bescherming van de bodem door de aanpassing van de bandenspanning in functie van de ondergrond.



Deze in beladen toestand 28 ton wegende afroaanhangwagen wordt door de Unimog vlekkeloos getrokken tijdens deze presentatie. Vooraan bevinden zich een aftakas, aansluitingen voor 4 dubbelwerkende ventielen en een frontaanbouwplaat, die ook voor een hef kan worden geruild.



aandrijfassen ligt. Keerzijde van de medaille is hier natuurlijk dat er dieper in de bodem zal worden ingespoord.

**Banden rondom hebben constructieve beperkingen.**

De aangepaste banden op het voertuig hebben tot doel om bij het rijden over het veld de insporing te beperken en door grotere banden de trekkracht te verbeteren. Maar daar botsen we constructief toch op beperkingen. Bij een trekker met opligger waar we de wielen van de achteras verhogen, moeten we ervoor opletten dat ze nog onder de opligger blijven passen. Een typische bandenmaat bij agrotrucks is de 600/50 R 22,5. Dat betekent dat de band een nominale breedte van 600 mm en een binnendiameter van 22,5 duim of 57,15 cm heeft. Het getal achter de schuine streep benoemt de verhouding van de bandenhoogte tot de breedte in percent. Hoe groter dit getal des te meer volume de band heeft. Als dit bv. 50% van de bandenbreedte van 600 mm is dan heeft de band een gemiddelde hoogte van 300 mm. Het wiel heeft daarmee een diameter van 117,15 cm (57,15 + 2x30 cm). Niettemin

blijft de tractie beperkt. Bij een veld met hellingen tot 10% wordt dan ook, zelfs onder gunstige bodemomstandigheden en brede banden met een groot loopvlak snel duidelijk dat de agrotruck hier nooit de tractor kan evenaren, laat staan vervangen. Omdat het aangeraden is om bij grondbewerking en zaaien onder 1 bar bandenspanning te werken en bij de oogst onder 2 bar te blijven is een bandendrukregelsysteem onontbeerlijk. Dat ontziet niet enkel de bodem, maar betaalt zichzelf ook terug op de weg. Want daar rollen de radiale banden met een hogere bandenspanning lichter en dat geeft een lager verbruik. Ook de stuur- en remveiligheid ligt hoger bij een hogere bandenspanning.

Achteraan op de agrotruck kunnen alle mogelijke koppelingen die in de landbouw gekend zijn worden opgebouwd: een Scharmüller- K80-kogelkoppeling, een in de hoogte verstelbare trekhaak of een drie- of vierpuntshef. Om de maximale oplegdruk voor koppelingen te verhogen korten de ombouwers het chassis voor de achtertraverse iets in omdat daardoor de hefboomwerking tus-

sen achteras en aanhangbok vermindert. Voor trekker-opliggers werd lang de K150-kogelkoppeling gebruikt, waarbij de tap met kogel aan de opligger en de koppelschotel op het trekkende voertuig is gemonteerd.

Omdat daar de kogel en dus ook de opligger naar alle kanten kan bewegen, garandeert dat een goede aanpassing aan het terrein en wordt het gevaar van een dure chassischade beperkter. Keerzijde van de medaille zijn de slechtere rijeigenschappen op de weg en het gevaar dat de opligger zonder gestabiliseerd onderstel bij een ongelijke belading of verminderde aandacht van de chauffeur zou kunnen omkappen. Daarvoor lijkt een schotelkoppeling met vergrendelde king pin (hoofdtap) voor velen gunstiger, te meer omdat dit aankoppelmecanisme tegenwoordig een toelating als land- of bosbouwvoertuig kan krijgen. Constructeur Jost bv. biedt een in de langs- en zijderichting beweeglijke koppelplaat voor het gebruik op oneffen terrein aan.

Een extra variante biedt Schneider Fahrzeugbau GmbH aan met zijn zwanenhalskoppeling. Daarvoor wordt er onder



Als trekhaak staat bij de Unimog een in de hoogte verstelbare K80 kogelkoppeling en trekhaak ter beschikking.



De Unimog U 527 in landbouwwijziging bij de maïsoogst



De 'Multifunctionstrac' (MFT) van Amag met Claas-opraapwagen bij het lossen op de silo.



Bij de bandendrukregelinstantie 'Tirecontrol Plus' kan de bandenspanning manueel gescheiden voor de voor- en achteras ingesteld worden. Een andere mogelijkheid is dat de chauffeur via het bedienement aan het stuur een voorgeprogrammeerde modus voor de bandendruk kan kiezen.



De geoogste gewassen kunnen met een agrotruck snel worden afgevoerd zonder dat er eerst moet worden overgeladen. De maximale transportlengte van 18 meter kan daarbij met een tweeassige aanhangwagen optimaal benut worden.



De alleterrein-Secutor van Bruhns is gebaseerd op de Zetros vrachtwagen die Mercedes-Benz voor het leger ontwikkelde.



**De toekomstoplossing om de kosten te verlagen dankzij precisielandbouw**



**Ag Leader**  
Technology

**AGRIVAUX sa**  
 Pol BRAINE 0474 97 40 54  
 Germain MONIQUET 0473 71 50 76  
[polbraine@agrivaux.be](mailto:polbraine@agrivaux.be)  
[www.agrivaux.be](http://www.agrivaux.be)



Loonwerkers gebruiken tankopliggers voor het transport van drijfmest en resten van de vergister naar de mestverdelers.



Agrotrucks, zoals hier de Agro Mover van Paul, hebben een aftakas achteraan en kunnen bv. een opraapwagen trekken.



De lading van een door de ombouw ingekorte kipper dient bij de alleterreintruck van Schneider als ballast. Dat verbetert de tractie van het trekkende voertuig bij het trekken van aanhangwagens.



Van de lospijp onmiddellijk op de vrachtwagen: als de toestand van de bodem het toelaat zijn de agrotrucks een efficiënte mogelijkheid om de oogst af te voeren.



Grotere wielen en brede banden monteren is een van de eerste werken bij het ombouwen van een vrachtwagen tot agrotruck.



Schneider-alleterreintruck met 30 meter spuitmachine. De frontplaat wordt gebruikt om een tank met concentraat te dragen. →



de opbouw van de agrotruck een K110 kogelkop gemonteerd. Na het verwijderen van de opbouw via een snelwissel-systeem kan het voertuig als trekmaschine voor aanhangers en voertuigen met zwanenhalsdissel worden gebruikt. Kaweco heeft bv. zo een drijfmestaanhangwagen met zwanenhalskoppeling voor de Claas Xerion geconstrueerd.

### Verschillende strategieën van de vrachtwagenconstructeurs

Hoewel in de praktijk elke vrachtwagen tot een agrotruck kan worden omgevormd, is de interesse ervoor bij de constructeurs niet overal even uitgesproken. Vooral DAF, MAN en Mercedes werken nauw samen met de ombouwers op de markt. Het Nederlandse DAF treedt daarvoor niet rechtstreeks naar voren. De offroad-vrachtwagenafdeling wordt hier geregeld via Ginaf. Dat bouwt zijn overwegend meerassige voertuigen met speciale landbouwopbouw die met eigen componenten zoals bv. een hydropneumatische vering zijn uitgerust. DAF heeft sinds 2011 een alliantie met het Tsjechische Tatra. Resultaat van de samenwerking is de drieassige Tatra Phönix. In dat concept komen het chassis met centraalbuisframe, enkelwielophanging, luchtvering en gestuurde derde as van Tatra en de 510 pk-motor en de cabine van DAF tot een geheel. Wie kiest voor bv. een bandendrukregelsysteem krijgt dit ingewerkt in het buizenframe van de Tatra agrotruck.

### Veelzijdige ombouwconcepten voor MAN-chassis

Een MAN-chassis is populair bij de ombouwers. De oorspronkelijk voor de bouw ontwikkelde 'Multifunctionstrac' (MFT) van Amag AG is gebaseerd op een MAN-trekker. Deze is voorzien van een mechanische aftakas achteraan met volledig motorvermogen bv. voor zware bos- en stenenfreen. Fliegl gebruikt dan weer de door de firma Toni Maurer op maat van de klant omgebouwde MAN-onderstellen als trekkend voertuig voor zijn agrotruck-opligger met drijfmesttank of afschuifstelsel. De firma Stapel bouwt aluminium kippers als opligger die bij lichte producten tot 60 m3 meenemen en over een automatische laadruimte afdekking beschikken.

Een van de voordelen van een agrotruck is dat als er meer belading op de agrotruck komt zijn tractie ook verhoogt. Bij de Schneider-All-Terrain-Truck (SATT) is dit een deel van het ombouwconcept. Hoewel het laadvlak korter werd door de veranderingen aan de achtertraverse, hoort een kipperopbouw bij SATT tot de basisuitrusting. De idee erachter: het laadvermogen in de bak van de kipper dient als ballast. Dat betekent dat bij het afvoeren van het veld eerst de agrotruck geladen wordt. Diens tractie verbetert dan en zo kan hij vlotter een tweede geladen aanhanger trekken. Onder de afneembare opbouw zit de hoger vermelde K110-koppeling.

### Nieuwe landbouw Unimog op de Agritechnica

Mercedes-Benz ontwikkelt en bouwt zijn Unimog, een vrachtwagen die als werktuigendrager voor elk terrein geschikt is. Van dezelfde fabrikant is er de Arocs, een speciale vrachtwagenchassis reeks voor het robuuste werk en voorzien van speciale opbouw mogelijkheden voor de landbouw.

Tot de landbouwuitrusting van de Unimog behoren een front- en achteraftakas, een hef voor en achter, in hoogte regelbare trekhaken, een hydraulieksysteem, een bandendrukregelsysteem en brede banden tot 495/70/R24. Daimler toonde op de laatste Agritechnica een 299 pk sterke Unimog 430 met typische landbouwuitrusting. Daar stond ook een Mercedes-Benz Arocs in landbouwuitrusting met 510 pk.

De ombouw gebeurde door de firma Bruhns. Hun uithangbord is eigenlijk de agrotruck Secutor. De basis daarvoor is de militaire Zetros vrachtwagen. De Secutor valt op in het rijtje doordat de chauffeur door zijn zitpositie áchter de vooras minder schokken te verduren krijgt dan bij een standaard vrachtwagen met frontstuur. De firma Paul Nutzfahrzeuge houdt vast aan het Arocs-chassis als basis voor haar Agro Mover-frame, dat alle typische specificaties van een agrotruck biedt. Als extra uitrusting zijn hier bv. een joystick-sturing voor de hydrauliek, verschillende achteruitrijcamerasystemen en een werklichtinstallatie in LED-uitvoering verkrijgbaar.

### Economische verschillen tussen tractor en agrotruck

Overzicht van kosten *	Tractor	Agrotruck
Aankoopprijs	Fendt 939 Vario: 232.000 €	4x4 vanaf ca. 140.000 € 8x8 vanaf ca. 180.000 €
Onderhoudsinterval met oliewissel	500 uren	1.000 uren
Bandenkosten	ca. 4 € / uur	ca. 2 € / uur
Verbruik	18 liter /uur 85 – 110 liter / 100 km	14 liter / uur 50 - 75 liter / 100 km
Kosten voor onderhoud & reparatie	Een volledig onderhoudspakket is nog niet wijd verspreid, laat staan dat er vaste en vergelijkbare prijzen voor bestaan.	Onderhoudspakket: motor, transmissie, koppeling, remmen, enz... met fullservice en tegen een vooraf gekende kostprijs

Bron: Prof. Dr. Ludwig Volk

\*De kosten zijn geraamd op basis van actuele cijfers.

De bedoeling is om de prijsverschillen tussen een conventionele landbouwtrekker en een basis-agrotruck voor te stellen. ■





## 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



# 9 SERIE. KLAAR VOOR AKTIE.



## Meer rijcomfort Meer capaciteit. Meer DEUTZ-FAHR

Met de 9-serie heeft DEUTZ-FAHR een zeer intelligente tractor ontwikkeld in het zware vermogensbereik die het zware werk aanmerkelijk verlicht en daarmee extreem versnelt. De MaxiVision 2 cabine biedt het hoogste werken bedieningscomfort en het beste zicht rondom. Maximale trekkracht met minimaal brandstofverbruik met de Deutz 7,8 l. 6-cilinder motor in combinatie met de efficiënte continue variabele transmissie TTV. Met 12.000 kg hefvermogen achter en 5.000 kg voor, kunt u elke denkbare werktuigcombinatie aan. Elk.....

 **Techniek**



## Tien jaar innovatie bij Innov GPS

Dit jaar is het Franse bedrijf Innov GPS tien jaar bezig met gps-oplossingen voor de landbouwwereld. Tijdens diezelfde periode kende het gps-gebeuren ook heel wat veranderingen en tegelijkertijd ook talrijke verbeteringen. De laatste ontwikkelingen bij AgLeader hebben betrekking tot de SteerCommand-ontvanger en een nieuwe generatie InCommand schermen. In België worden deze gps-oplossingen verdeeld door de firma Agrivaux uit Braine-le-Château.

Tekst en foto: Christophe Daemen

Het bedrijf Innov GPS werd opgericht in 2016. Thierry Turpin, de eigenaar en zaakvoerder, werkte vroeger bij SatPlan en toen het bedrijf overgenomen werd door Isagri besloot hij om als zelfstandige verder te gaan. Hij begint eerst met de Centerline 220-stuurhulp, een eenvoudig en kwalitatief systeem dat toen ook de best verkochte stuurhulp ter wereld was. Eén jaar later volgden de eerste sectieafsluitingen voor spuitmachines. Door de jaren heen ontwikkelde Innov GPS heel wat kits voor landbouwsputten op basis van de Teejet technologie. Sinds 2011 kwam het gamma van AgLeader het bestaande aanbod vervolledigen. Op zich redelijk logisch omdat de Teejet-producten meer als basisaanbod kunnen beschouwd worden terwijl het AgLeader-aanbod meer als premiumoplossing



# 9 SERIE. KLAAR VOOR AKTIE.

beschouwd wordt. Sinds begin 2016 heeft Innov GPS ook de distributierechten voor AgLeader in Wallonië verworven. Voor Teejet zijn er anderzijds geen vaste sectoren en is iedereen vrij om het merk te verdelen, ongeacht de regio of het land.

## Nieuwe producten bij AgLeader

Naast de bekende Paradyne-ontvanger met dubbele schotel heeft AgLeader onlangs ook de SteerCommand-ontvanger op de markt gebracht. Deze werd ontwikkeld in samenwerking met Novatel, één van de wereldleiders in dit segment. Deze ontvanger is gemakkelijk verplaatsbaar tussen verschillende tractoren of voertuigen, waardoor het systeem het jaar rond kan ingezet worden. Innov GPS ontwikkelde daarnaast ook een module om het systeem eenvoudig te verplaatsen en daarbij altijd zeker te zijn dat alle componenten degelijk vastzitten op hun plaats. Daarnaast introduceerde AgLeader ook de nieuwe InCommand 800- en 1200-schermen. Deze werken volgens het principe van een tablet en omvatten een wifi-sleutel. Daardoor blijft de straling beperkt, wat de gebruiker ten goede komt. In Frankrijk werd ondertussen een volledig iRTK-netwerk in gebruik genomen. Dankzij een simkaart kan de gebruiker altijd inloggen op het netwerk. Een zendstation moet de gebruiker manueel kiezen omdat ze bij Innov GPS van mening zijn dat de geleidingsnauwkeurigheid altijd groter is als er maar één referentiestation is.

## Nieuw ISOBUS-project

Naast gps-oplossingen is Innov GPS ook zeer actief in het zoeken naar oplossingen die met elektronica te maken hebben. Zo is het bedrijf bezig met de ontwikkeling van een soort zwarte doos die ISOBUS-ready is. Op deze manier zou het mogelijk zijn om een niet-Isobus werktuig toch in de Isobus taal te laten communiceren, maar ook deze machine via een ISOBUS-taakscherm te laten controleren. Naast de aanpassing van niet-ISOBUS-werktuigen zou deze zwarte doos ook een eenvoudigere toegang tot de ISOBUS-wereld kunnen betekenen voor kleinere constructeurs die niet altijd over de nodige middelen beschikken om in deze sector zwaar te gaan investeren. Naast spuitmachines kunnen evengoed mengwagens bijvoorbeeld met ISOBUS-bedieningen uitgerust worden. Dankzij deze zwarte doos is het bovendien mogelijk om het aantal schermen in de cabine drastisch te verlagen.

## In België

In ons land wordt het gamma van Innov GPS verdeeld door de firma Agrivaux uit Braine-le-Château. Beide firma's hebben jarenlang ervaring met onder andere het merk AgLeader en het leek dus logisch om verder samen te werken. Daardoor is het ook mogelijk om zowel de stock als de service beter te beheren. De nieuwste gps-oplossingen vragen meer opvolging en opleiding om deze optimaal te kunnen gebruiken in de praktijk. Om dit verder te vergemakkelijken werd een nieuwe website uitgebouwd waarmee de klant informatie kan raadplegen over het product die hij gekocht heeft, maar ook youtube-filmpjes kan bekijken die heel wat praktische zaken en/of storings op een ludieke manier uitleggen, waardoor heel wat problemen al kunnen verholpen worden zonder een techniker erbij te moeten halen. ■



... enkel onderdeel van de 9-serie is zeer innovatief en één van de beste op de markt verkrijgbaar. Perfect afgestemd en verpakt in Giugiaro Design heeft DEUTZ-FAHR met de 9-serie 3 modellen in het topvermogen segment waarmee u eenvoudig de beste resultaten kunt bereiken.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met uw DEUTZ-FAHR dealer of bezoek onze website [www.deutz-fahr.com](http://www.deutz-fahr.com)





# Kverneland stelt de nieuwe e-drill-zaaimachine voor.

De nieuwe e-drill zaaimachine zal op termijn de S-drill Pro- en I-drill Pro- modellen vervangen.

In 2016 werd een beperkte nulserie van deze zaaimachine gebouwd en begin november kregen we er eentje te pakken om in de praktijk mee aan de slag te gaan. De machine wordt vooral gekenmerkt door een eenvoudige afstelling en de nieuwe Eldos-doseerunit met elektrische aandrijving. Dankzij de ISOBUS-aansturing verloopt de bediening een stukje eenvoudiger. We reden met de Classic-uitvoering met een werkbreedte van 3 meter, een zaadtank van 1.200 liter en 24 CX-II-zaaischijven, goed voor een zaaiafstand van 12,5 cm. Voor de gelegenheid hing deze zaaimachine aan een rotoreg van de nieuwe H-reeks van Kverneland.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

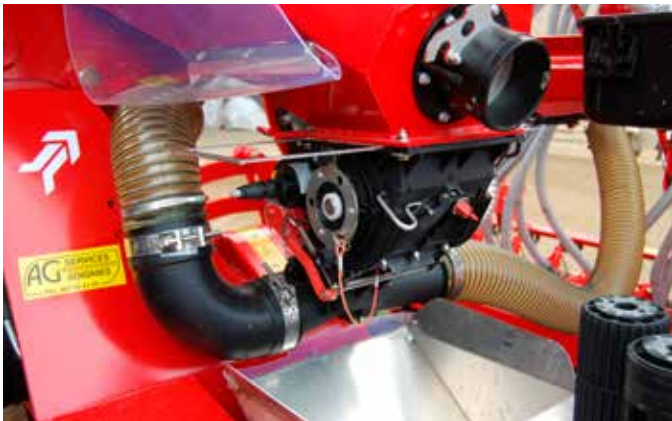
Deze nieuwe zaaicombinatie bestaat uit een rotoreg uit de nieuwe H-reeks en de e-drill zaaimachine. De rotoreg is korter, sterker en lichter dan het vorige model. Bovendien zijn er voortaan meer diepte-instellingen mogelijk. Interessant om te vermelden is dat de instellingen van de rol (en dus van de werkdiepte) geen invloed hebben op de zaaidiepte van de kouterbalk. Anders gezegd hoeft de zaaidiepte niet telkens opnieuw afgesteld te worden als de werkdiepte van de rotoreg aangepast wordt. De zaadtank van de e-drill wordt bovenop de rotoreg geplaatst en dichterbij de tractor dan op de vorige modellen waardoor het zwaartepunt verbeterd is en de hefcapaciteit van de tractor minder een beperkende factor is. We reden met de Classic-uitvoering met een zaadtank van 1.200 liter, maar de machine is ook beschikbaar met een opzetrand zoals deze van een kunstmeststrooier waardoor de maximale capaciteit 1.400 liter bedraagt. In de 'Maxi'-uitvoering zal de maximale capaciteit van de zaadtank 2.000 liter bedragen. Omdat de verdeelkop buiten de zaadtank geplaatst is, kan er gemakkelijk gevuld worden met bigbags. Het deksel uit één stuk vouwt naar boven open en voorkomt dat er zaaigraan wordt gemorst. De grote treden en het brede opstapplatform verhogen de veiligheid als we de zaaimachine vullen.





### Eldos-doseerunit

De grote nieuwigheid op deze pneumatische zaaimachine is de Eldos-doseerunit. Deze wordt standaard elektrisch aangedreven en is ook ISOBUS-gestuurd. De elektrische aandrijving zorgt voor een betere bewaking van de zaaihoeveelheid en maakt de afdraaiproof eenvoudiger. De gepatenteerde plaatsing van de doseerunit aan de zijkant van de machine vergemakkelijkt de toegang. Standaard wordt de Eldos-doseerunit geleverd met



De e-drill is uitgerust met de nieuwe Eldos-doseerunit met elektrische aandrijving.

vier rotoren: één voor fijne en één voor grove zaden, één voor kunstmesttoediening en één multifunctionele. Deze rotoren worden naast de doseerunit samen met een weegschaal in een gereedschapskist opgeborgen zodat ze steeds bij de hand zijn en tegelijkertijd afgeschermd blijven van stof en vocht. In functie van het zaad (graan, koolzaad, groenbemesters...) wordt één bepaalde rotor gekozen. De rotoren kunnen snel en zonder gereedschap verwisseld worden. Om een afdraaiproof uit te →



De Eldos-doseerunit kan met vier verschillende rotoren worden uitgerust, die snel en zonder gereedschap aan en af te bouwen zijn.

# 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



voeren hoeft de bestuurder alleen de gewenste zaaihoeveelheid in de terminal in te geven, op een knop te drukken en het afdraaien verloopt automatisch. Mocht de verkeerde rotor gebruikt worden dan zal er een alarm afgaan: de doseerunit herkent namelijk de rotoren. Deze doseerunit maakt het mogelijk om doseringen gaande van 1 tot 400 kg/ha aan te houden. Voor diegene die liever een aantal korrels per vierkante meter wil zaaien, dat kan ook met deze doseerunit. In dit geval moet na de afdraaiproof gewoon het duizendkorrelgewicht van het zaaigraan ingegeven worden, het aantal korrels per vierkante meter en klaar.

**Centrale instelling van de zaaidiepte**

Om een exacte zaaidiepte te kunnen garanderen is de e-drill zaaimachine uitgerust met een centrale zaaidiepteverstelling door middel van ‘vulplaatjes’. De hydraulische hefcilinders links en rechts zijn uitgerust met deze plaatjes zodat de werkdiepte snel en eenvoudig kan aangepast worden. Deze hefcilinders maken het ook mogelijk om de zaabalk op te heffen zodat een ploegvoor bv. eerst kan worden dichtgereden met de

rotoreg zonder te zaaien. De werkdiepte van de na-eg wordt ook centraal veresteld met een spindel zodat de werking snel kan aangepast worden aan wisselende zaaiomstandigheden. Deze e-drill was uitgerust met de CX-II-zaaischijven met een rijafstand van 12,5 cm. Deze zaaischijven worden uitgerust met een apart naloopwielje om de zaaivoer verder aan te drukken. Dit naloopwielje kan los van de zaaischijf afgesteld worden. De kouterbalk kan bovendien zeer gemakkelijk van de rotoreg afgekoppeld worden. Voortaan wordt deze kouterbalk via eurovanghaken (zoals op frontladers) aan de rotoreg bevestigd om aan- en afbouw nog éénvoudiger te laten verlopen.

**ISOBUS-bediening**

Kverneland is één van de koplopers geweest in de ISOBUS-technologie. Het was dus vrij logisch om deze nieuwe e-drill zaaimachine standaard aan te bieden met ISOBUS. Als de gebruiker een ISOBUS-besturing in zijn tractor heeft, kan de zaaimachine eenvoudig bediend worden via de bestaande terminal. Voor de tractoren die nog niet uitgerust zijn, biedt Kverneland het IsoMatch Tellus scherm aan.



De hydraulische hefcilinders van de kouterbalk zijn uitgerust met vulplaatjes zodat de werkdiepte snel en eenvoudig kan aangepast worden.



Als de tractor met ISOBUS uitgerust is, kan de zaaimachine eenvoudig via de terminal van de tractor bediend worden.



De instellingen van de rol (en dus van de werkdiepte) van de rotoreg hebben geen invloed op de zaaidiepte van de kouterbalk.



De e-drill is uitgerust met de bekende CX-II-zaaischijven van Kverneland. ■



# Vooruitblik op de Sima-beurs in Parijs

Van 26 februari tot 2 maart 2017 vindt de Sima opnieuw plaats in het expositiecomplex van Villepinte ten noorden van Parijs. Deze internationale mechanisatiebeurs is een niet te missen afspraak voor de Belgische landbouwsector; het is immers één van de grootste landbouwbeurzen ter wereld op gebied van mechanisatie. Bovendien ligt Villepinte op nauwelijks 2 uur rijden van de Belgische grens. Hierna al een korte beschouwing van de nieuwigheden.

Tekst: Christophe Daemen

De Sima wil vooreerst een professionele beurs voor de Franse landbouwers zijn. Daarnaast zet de organisatie duidelijk in op de verdere internationalisering. Voor de editie 2017 zullen standhouders uit landen als China, Tsjechië of Turkije massaal aanwezig zijn. Volgens de organisatoren krijgen de bezoekers op deze manier de gelegenheid om te ervaren wat er in andere delen van de wereld gebeurt op landbouwvlak terwijl deze standhouders zowel de in- als uitvoer van landbouwproducten en -machines kunnen promoten. Van de 600 standhouders zijn immers meer dan één vierde buitenlanders.

Voor de Belgische bezoekers heeft de Sima als voordeel dat de beurs plaatsvindt in Villepinte, vóór Parijs dus, waardoor druk verkeer rond Parijs vermeden wordt. Verder biedt de Sima een aanbod voor zowel grotere akkerbouwbedrijven als machines en uitrustingen voor kleinere, gemengde structuren en specifieke oplossingen voor de groenteteelt bv.

## Landbouwer zijn binnen 10 jaar

Om verder te gaan dan de gangbare tentoonstelling van landbouwmachines wil de Sima de landbouwers ook een aantal visionaire en pragmatische oplossingen aanbieden onder de noemer 'landbouwer zijn binnen 10 jaar'. De bedoeling is om een aantal actuele, maar ook toekomstige ideeën naar voor te schuiven zodat de landbouwers hun toekomst in vraag kunnen stellen en daadwerkelijk ook actie ondernemen om sommige zaken een bepaalde wending te geven. De aangekaarte thema's hebben betrekking op de verdere digitalisering binnen de sector en de stroom aan data die kunnen bekomen worden. Dat wordt uitgebreid met de intrede van robots zowel op landbouwmachines als in de stallen of de toekomst van de gewasveredeling.

## Ontmoeting tussen dealers en constructeurs verder promoten

Verder hecht de beurs veel belang aan een betere communicatie tussen de dealers en de constructeurs. De dealers zien hun takenpakket verder evolueren, ze moeten zich constant in vraag stellen en ook zorgen dat ze hun plaats blijven behouden

binnen hun eigen netwerk, maar ook tegenover hun potentiële concurrenten binnen éénzelfde regio.

## Selectie van de nieuwigheden

Dit jaar werden niet minder dan 127 dossiers ingediend door de exposanten. De jury maakte een selectie op basis van drie richtlijnen: een betere bescherming van de bodem, de verdere digitalisering binnen de landbouwsector en de doeltreffendheid op gebied van productiviteit, veiligheid en comfort. Opmerkelijk is ook dat de twee gouden medailles niet naar machineconstructeurs gaan, maar wel naar bandenfabrikanten. Michelin krijgt een gouden medaille voor een evolutie '2 in 1' band terwijl Trelleborg de tweede gouden medaille in de wacht sleept voor de aansturing van een variabel bandendrukregelsysteem dat de bandenspanning aanpast in functie van de lading in de graantank van een maaidorser. De vijf zilveren medailles gingen naar Case IH en New Holland voor hun concept van een autonome tractor, JCB voor de Dualtech VT-transmissie, John Deere voor een intelligent smeersysteem op tractoren en werktuigen en Rousseau voor de elektrische aandrijving van de maaiunit van een armmaaier. Bij de 18 vermeldingen zitten ook een aantal digitale innovaties: beslissingshulpen die agronomische en klimatologische modellen samenvoegen, app's voor geconnecteerde beslissingshulpen of een webplatform om landbouwmachines te delen.

## Praktisch

De Sima vindt plaats van **zondag 26 februari 2017 tot donderdag 2 maart 2017**. De beurs is elke dag open van 8u30 tot 18u. Om lange wachttijden aan de ingang van de beurs te vermijden kunnen de toegangsbadges op voorhand besteld worden via de website:

[www.simaonline.com](http://www.simaonline.com) ■





# Ploeger gaat de mest in.

Ruim twee jaar nadat Challenger met zijn TerraGator de markt voor zelfrijdende bemesters vaarwel zei, komt er een opvolger voor de in Grubbenvorst gebouwde driewieler. Het Nederlandse Ploeger, vooral bekend van speciale oogstmachines, stapt in die markt. Dorus van Esch en Niels Havermans leggen uit waarom dit product bij Ploeger past en lichten een tipje van de (ontwerp)sluier op.

Tekst: Toon van der Stok en Peter Menten

Foto's: Toon van der Stok en Ploeger

Ploeger heeft weinig de publiciteit opgezocht. Desondanks kennen veel loonwerkers het bedrijf ongetwijfeld van de bonenplukkers, erwtendorsers of aardappelrooiers. 'Machines voor gespecialiseerde bedrijven die Ploeger allemaal kennen,' betoogt Niels Havermans. Hij is binnen het bedrijf directeur verkoop en marketing en weet precies waar zijn klanten zitten, in binnen- en buitenland.

Nu Ploeger een stap in de markt voor bemestingsmachines zet, zullen steeds meer ondernemers ermee te maken krijgen. Hoewel een zelfrijder nog steeds bijzonder blijft, is de markt namelijk wat groter dan die voor de heel speciale machines. Verkoop je er daar maar één of twee per land per jaar, voor de mest ligt dat wat anders. 'Daar is een relatief grote Beneluxmarkt, maar er is zeker ook in de omliggende Europese landen vraag naar dit soort voertuigen,' weet Dorus van Esch. Hij kent deze markt op zijn duimpje, want jarenlang was hij bij Challenger verantwoordelijk voor de verkoop van de TerraGators in binnen- en buitenland. Hij hoefde dan ook niet lang na te denken toen Ploeger hem benaderde om mee te gaan werken aan de bouw en het ontwerp van een eigen voertuig voor mest- en kunstmesttoediening. Naast hem kwamen nog een aantal mensen over die oorspronkelijk voor Challenger aan het werk waren.

## Eerste contouren

In de fabriek in Roosendaal zijn de eerste contouren van de machine te zien op het speciale werkstation waar de eerste driewieler in elkaar wordt gezet. Details willen Havermans en Van Esch nog niet kwijt, maar de uitgangspunten zijn voor iedereen die de Ploeger-machines kent niet verrassend. Als

motor kiest Ploeger voor een Scania. Daarmee sluit de fabrikant aan bij de stap die een paar jaar geleden is gezet om voor alle machines over te schakelen van Deutz naar Scania en voor een aantal machines FPT. Havermans: 'Dat was een zeer bewuste keuze omdat Scania in het segment van de 500 pk-motoren een veel sterkere positie heeft.'

Uit een eerste rondgang die Van Esch langs de huidige TerraGator-gebruikers heeft gemaakt en waarbij ook gebruikers van andere merken zijn ondervraagd, concludeerde het bedrijf dat de mechanische transmissie moet blijven. 'De gebruikers loven de trekkracht, de efficiëntie en de betrouwbaarheid van een mechanische aandrijving, dus was het voor ons geen vraag wat we zouden kiezen,' zegt hij. Over welke transmissie erin ligt, doen ze ook niet geheimzinnig. 'In deze vermogensklasse heb je feitelijk maar één aanbieder waarmee we zaken kunnen doen. Daar komt gewoon een CVT van ZF in.'

Denk daar nog een Claas-cabine bij en de basis van de machine is duidelijk. Daarachter komt namelijk een wisselbare opbouw die voor drijfmest zal bestaan uit een kunststof tank en een roestvrijstalen tank voor vinasse zoals bekend van de TerraGator, uiteraard wel met een eigen ontwerp passend bij de nieuwe uitvoering. Voor bv. het strooien van vaste mest is gekozen voor een combinatie met een Tebbe-strooier, ook een bekend concept.

## Robuust en simpel

De eigen Ploeger-filosofie zal terug te vinden zijn in de uitvoering en aansturing van de machine. 'Daar gaan we voor robuust en simpel, want dat is ook wat we horen van de klanten,' vertelt Van Esch. 'Je merkt dat er behoefte is aan een machine die



gewoon gemakkelijk in te stellen is, zonder al te veel poespas. Natuurlijk wel met gps en een automatische dosering, maar ingewikkelder dan dat willen we het niet maken, want het gaat nog steeds om mest die gewoon zo snel en nauwkeurig mogelijk moet worden uitgereden.'

In die besturing zal ook nadrukkelijk de Ploeger-component te vinden zijn, volgens Havermans. 'De hele software ontwikkelen we in eigen huis. Daar hebben we het voordeel van de schaalgrootte van de hele Ploeger Oxbo Group. We hebben veel kennis in huis en dus voldoende mensen om te garanderen dat we snel problemen kunnen oplossen en nieuwe ontwikkelingen kunnen toepassen.'

De eenvoud zal niet alleen in de bediening te zien zijn. 'Dat zul je straks in alles terugzien,' benadrukt Van Esch. 'We willen een machine waar je voor dagelijks en regulier onderhoud gemakkelijk overal bij kunt en waarbij we het gewicht zo goed mogelijk over alle drie de wielen hebben verdeeld.'

## Over welke transmissie erin ligt, doen ze ook niet geheimzinnig. 'In deze vermogensklasse heb je feitelijk maar één aanbieder waarmee we zaken kunnen doen. Daar komt gewoon een CVT van ZF in.'

### Sterke serviceorganisatie

'Een machine die makkelijk te onderhouden en eventueel te repareren is, is een gedachte die past bij de filosofie van Ploeger,' stelt Havermans. 'Onze machines gaan naar bedrijven die vaak zelf een monteur hebben of voldoende kennis om klein onderhoud te doen, maar dan moet je het ze wel gemakkelijk maken.' Wat het bedrijf volgens hem zeker in het buitenland onderscheidend maakt, is de aanwezigheid van een sterke serviceorganisatie. 'Bij specialistische machines moet je snel kunnen reageren, want zeker bij de machines voor de conservenindustrie mag je niet lang stilstaan. In de grotere Europese landen hebben we daarvoor eigen servicemonteurs, maar ook hier op de fabriek hebben we altijd mensen paraat. Die kunnen eventueel met het juiste onderdeel in de auto of op het vliegtuig stappen om snel te kunnen repareren. Ook midden in het mestseizoen kunnen we dus overal in Europa een snelle service bieden. Daarom is dit een product dat past bij Ploeger.' 'Voor de verkoop richt Ploeger zich vooral op het buitenland,' vertelt Havermans, 'in Nederland is de markt verzadigd, al zullen we daar ook wel klanten vinden in de vervangingsmarkt, maar vooral in het buitenland is er nog veel vraag. Daar rijden nu nog veel TerraGators, waarvoor we een alternatief willen bieden.' Een voordeel vindt hij het dat ze in het buitenland direct kunnen aansluiten op de bestaande organisatie. 'We hebben al mensen in de markt die de potentiële klanten kennen. Maar andersom kennen de potentiële klanten ook Ploeger, PMC, Oxbo of één van onze andere merken. Voor de verkopers is het daarom gemakkelijker binnenkomen. Belangrijk, want directe verkoop vanaf de fabriek hoort bij deze machines.'

Wat voor Ploeger mee een rol speelde bij de beslissing om

een mestvoertuig te gaan maken, is de mogelijkheid om in de fabriek een relatief rustige periode op te vullen. Bij de huidige machines ligt het zwaartepunt van de productie op de voorjaarsmaanden. Na de zomer is het relatief rustig, wat ook in deze maanden blijkt in de fabriek. Er wordt veel voorbereid, maar er staan nauwelijks machines in de afbouw. Havermans: 'Een mestzelfrijder past daar dus perfect in. We kunnen dan in het najaar een serie machines bouwen en meer mensen vast aan het werk houden.'

Over het aantal dat dan moet worden gebouwd, willen ze nog geen uitspraak doen. 'Eerst komend seizoen met een drietal machines proefdraaien. Daar kunnen de eerste potentiële klanten dan mee kennismaken. Lukt dat allemaal, dan moeten we volgend jaar de eerste nulserie bouwen. Maar eerst eens kijken hoe het werkt. Op vlak van concurrentie bekijkt Ploeger de markt internationaal en niet vanuit het Nederlandse perspectief. De machine wordt daarom ook voor de internationale markt gebouwd en volgens het concept van de andere Ploeger-machines.'

## Ploeger Oxbo Group

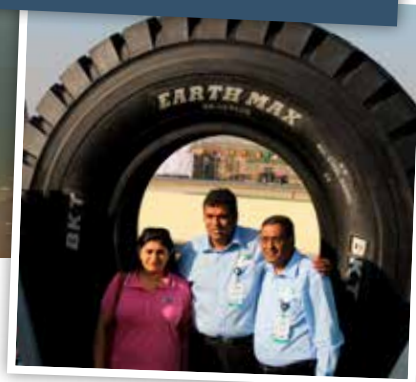
De Ploeger Oxbo Group is een Nederlands bedrijf dat is ontstaan door een fusie met het Amerikaanse Oxbo. Daarmee werd voor de overname al intensief samengewerkt. Oxbo is net als Ploeger gespecialiseerd in oogstmachines voor bijzondere teelten zoals groenten, maar ook zaadmaïs, bessen, koffie en druiven. Het bedrijf heeft een omzet van 180 miljoen euro en op verschillende plaatsen productielocaties. In Nederland staat de fabriek in Roosendaal. Daar worden ongeveer vijftig speciale machines per jaar gebouwd. In totaal werken bij het bedrijf 700 mensen, verspreid over veertig landen. Kenmerk van de machines is dat ze lang op een bedrijf blijven. Tienduizend draaiuren in tien tot twaalf jaar is heel normaal.



Dorus van Esch (links) en Niels Havermans willen een machine in de markt zetten die robuust en simpel is. ■



De familie Poddar, eigenaars van BKT



## BKT: The Game Changer: Indische banden op een Europese standaard

BKT is een van de sterkst groeiende spelers op de landbouwbandenmarkt. Wereldwijd verschijnen de banden bij tractoren en machines, zelfs in de populaire maten waarin de premiumspelers tot nog toe de maat aangaven. Het familiebedrijf uit India wint druppelsgewijs marktaandeel bij trekker- en machineconstructeurs en dat zorgt ervoor dat de wereldwijde taart opnieuw herverdeeld gaat worden; ze noemen zichzelf 'the game changer'. We bezochten het bedrijf met hoofdzetel in Mumbai, een havenstad in het zuiden van India. Van daaruit maakten we de oversteek naar Bhuj, waar de nieuwste productievestiging van BKT met zijn 120 hectare vorig jaar in gebruik werd genomen.

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

De geschiedenis van de familie Poddar gaat terug tot 1954 toen de vader van huidig eigenaar Arvind Poddar fietsbanden begon te produceren. In 1987 verscheen voor het eerst de naam BKT in de boeken en werd dat een referentie voor banden voor 2- en 3-wielige voertuigen in India. In 1994 begon de productie van off-highwaybanden voor landbouw- en bouwmachines. Tot op vandaag focust BKT zich op banden voor deze markt.

De eerste Agrimax-radiaalband voor tractoren kwam in 2004 uit de vorm. Vandaag biedt BKT ongeveer 230 verschillende bandenafmetingen voor trekkers. Daarbij komen dan nog de banden voor landbouwaanhangers en werktuigen en voor de bouw- en mijnbouw tot een bandengewicht van meer dan 1 ton per stuk.

In totaal werken er bij BKT 7000 mensen in 5 fabrieken in India; de omzet bedroeg in 2014 ongeveer 700 miljoen dollar. Tegen 2020 willen de Poddars de omzet naar 2 miljard dollar

bringen. Daar moet de nieuwe plant in Bhuj een groot stuk bij helpen. Arvind en zijn zoon Rajiv hebben het bedrijf inclusief een 20 MW-energiecentrale en watervoorziening bijna midden in een woestijn opgericht en hierin ongeveer 500 miljoen dollar geïnvesteerd. Het geheel ligt over een terrein van 120 hectare en is omgeven door 7 kilometer muur. Omdat gekwalificeerde werknemers moeilijk te vinden zijn in de streek zijn er op de site 406 woningen voor families plus onderkomens voor stagiairs voorzien. Verder op de site nog een klein hospitaal en brandweerpost. 29 ha van de oppervlakte is overdekt en het testcircuit van 10 ha wordt binnenkort uitgebreid met een uitgebreider test- en onderzoekscentrum. Bovendien is er een gigantisch magazijn om banden te stockeren. Begin dit jaar produceerde Bhuj iedere dag meer dan 2000 banden van verschillende grootte. Dat komt overeen met een totale capaciteit van 150 ton eindproduct per dag. Het bedrijf is voorzien op een capaciteit van 325 ton eindproduct per dag.



## Onderzoek en ontwikkeling

BKT heeft geld noch moeite gespaard om een uitgebreide R&D-afdeling uit te bouwen. Dilip Vaidya, hoofd van onderzoek & ontwikkeling, zit in het dagelijkse bestuur van het bedrijf en die invloed zorgt er ongetwijfeld voor dat men het belang van innoveren hoog in het vaandel draagt.



### TractorPower: 'Jullie testen bestaande banden in het labo en op de testbaan. Waarom?'

Dilip Vaidya: 'Bij testen op de testbaan kunnen we de duurzaamheid en de conditie van een band testen. Op labotesten kunnen we natuurlijke processen in de tijd versnellen; we kunnen bv. nagaan hoe snel een band verouderd door invloed van bv. vocht, zon, chemische invloeden enz... zo kunnen we op weinig tijd dingen zien waarvoor we anders jaren nodig zouden hebben.'

### TP: 'Wat testen jullie daar?'

DV: 'We vergelijken er onze producten met die van de concurrentie, testen er nieuwe compounds (samenstellingen die met de rubber samengevoegd worden als basisproduct voor de banden) en kunnen ook zien hoe een band reageert op verschillende ondergronden. Die testen hebben ertoe geleid dat we nu een nieuwe compound aan het ontwikkelen zijn die de markt nog niet heeft.'

### TP: 'Jullie doen voortdurend onderzoek naar nieuwere en betere rubbersamenstellingen. Zijn jullie ook bezig met het recyclen van oude banden?'

DV: 'We hebben er al onderzoek naar gedaan om rubber te kunnen herwerken in bv. volle banden zoals deze van een heftruck. Een nadeel van gebruikte banden is dat de eigenschappen van de rubber en de samenstelling ervan verminderen. Op dit moment ligt de kost om gebruikte rubber in nieuwe banden te verwerken hoger dan deze om de banden op een andere manier te recyclen. We zijn er in ieder geval mee bezig.'

### TP: 'De rubberprijs is nu aan de lage kant. Hoe lang kun je een band stockeren? Kun je daarmee speculeren?'

DV: 'Wij houden hier in Bhuj voor maximum 6 maanden stock aan. Een band kun je als fabrikant niet oneindig stockeren; na pakweg een jaar en afhankelijk van de bewaring uiteraard gaan de eigenschappen achteruit. Speculeren met banden op stock heeft geen zin; er zijn te veel variabelen zowel aan de kant van de aankoop van de grondstoffen als aan de kant van de verkoop van de banden.'

Eigenaar en algemeen directeur van BKT, Arvind Poddar, geeft tekst en uitleg bij de opstart van de nieuwe fabriek en zijn ambities voor de volgende jaren.



### TractorPower: 'Jullie hebben tot 1994 autobanden gemaakt en zijn toen overgestapt op de productie van industriebanden. Vanwaar die keuze?'

Arvind Poddar: 'Op die markt zaten we toen met verschillende concurrenten. Enkele A-spelers en de rest moest het met een winst van enkele centen per band doen, te weinig om doorgedreven in onderzoek en ontwikkeling te kunnen gaan investeren. Autobanden is een massaproductie met weinig toegevoegde waarde. Wij wilden ons specialiseren in banden waarin we ons kunnen onderscheiden van de rest, niet op vlak van prijs, maar inzake technologie en kwaliteit. Onze concurrenten in de autobanden van destijds hadden schrik van banden voor de mijnbouw en het grondverzet; voor ons een reden te meer om net die markt aan te boren.'

### TP: 'Waarom is deze locatie uitgekozen op hier een productie op te zetten?'

AP: 'In 2001 was er hier in Bhuj een aardbeving die heel de regio zwaar geteisterd had. Tot 2007 gaf de Indiase overheid subsidies om hier een economische activiteit op te starten. Wij zijn pas in 2009 hier gekomen, dus van die regeling konden we geen gebruik meer maken. We hebben hier in Bhuj, met een bevolking van ongeveer 150.000 inwoners, goede verbindingswegen, een luchthaven en de haven van Mundra ligt op nauwelijks 50 km. Langs deze weg kunnen we alle grondstoffen gemakkelijk aanvoeren en afgewerkte producten vershippen. Om gekwalificeerd personeel te vinden zijn we verder moeten gaan zoeken, maar de werknemers kunnen hier verblijven, zelfs met hun hele familie.'

### TP: 'Jullie zitten hier in een desolaat stuk van India. Waar liepen jullie tegenaan bij de opbouw?'

AP: 'We hadden hier geen stroom, het gebied was afgelegen, werkrachten waren onvindbaar in de directe omgeving, we



De meeste machines in het bedrijf zijn computergestuurd.

hebben een pijplijn van 8 km moeten aanleggen om aan water te geraken, we hebben huisvesting voor het personeel moeten voorzien, kortom een heleboel obstakels. Daarbij komt dan nog dat de bodem met zwarte vulkanische grond geen goede basis voor constructie is. Dat maakte dat we al 25 miljoen dollar extra voor funderings- en stabilisatiewerken nodig hadden. Door de kans op aardbevingen en de sterke winden die hier heersen moest de constructie van de gebouwen sterker gemaakt worden dan in andere delen van het land. Maar wij zagen het zitten: als een mens alleen droomt, blijft het een droom, als hij samen met anderen droomt, kan het een project worden.'

**TP: 'Hoe maak je dan een voorsprong op je concurrenten?'**

AP: 'Wij investeren al jaren in een sterk dealernetwerk wereldwijd. Ondertussen is ons aanbod van landbouwbanden zodanig uitgebreid dat dealers alles bij ons kunnen vinden. Op vlak van merkimago zijn we er sterk op vooruitgegaan en dat zien we ook aan onze omzet die bij elke dealer wereldwijd stijgt. Bij OTR-bandens, wat staat voor Off-The-Road (grondverzet, wegenbouw en mijnbouw) hebben we 6% marktaandeel wereldwijd. 15% van onze productie gaat naar fabrikanten van machines, de rest via onze wereldwijde dealers.'

**TP: 'Jullie produceren ook banden voor andere fabrikanten en onder hun naam. Is dat om het geheel economisch rendabel te maken?'**

AP: 'Dat klopt. Uiteraard kunnen we hier geen namen noemen. Maar de capaciteit in Bhuj hier ligt op 325 ton afgewerkt product per dag. Nu zitten we op 150 en om break-even te draaien hebben we 130 ton nodig. Omdat we voldoende capaciteit hebben, kunnen we nog voor derden produceren.'

**TP: 'Hebben jullie nog verdere acquisities gepland?'**

AP: 'Op dit moment niet, al staan we natuurlijk open voor kansen die zich zouden aandienen. Onze eerste bekommernis is om nu deze plant op volle capaciteit te laten draaien; dat kan door ons gamma nog verder uit te breiden en op de wereldmarkt nog nauwer samen te werken met trekker- en

machineconstructeurs zodat we nog meer aan OEM-ers kunnen leveren.'

**TP: 'Hoe speelt de invloed van de wisselkoersen en prijsschommelingen op de prijs van banden?'**

AP: 'Tussen het moment dat we rubber en samenstellingen aankopen en de band effectief verkocht wordt, verloopt er vaak een hele tijd. Dan hebben we nog eens het feit dat de rubber bij aankoop bv. hoog in prijs kan staan en dat we bij de verkoop van de band een lage rubberprijs kennen. Verder hebben we nog de wisselkoersverschillen en dat maakt dat we als bandenfabrikant een langetermijnvisie op 3 jaar hebben ontwikkeld. De wereldwijde bandenhandel kan je niet op 1 jaar beschouwen.'

**TP: 'Zijn jullie met tracks bezig?'**

AP: 'Ja, naar die technologie doen we ook verder onderzoek; we zien dat dit op wereldniveau een belangrijke markt kan worden.'

**TP: 'Hoe hebben jullie BKT op de kaart gezet in de vrij afgeschermd wereld die deze van de landbouwlanden toch wel is?'**

AP: 'We hebben ons gefocust op brand building: via de sociale media, advertenties, beurzen en onze deelname aan Monster Trucks hebben we de naam BKT wereldwijd kunnen koppelen aan 'growing together', de link tussen ons eigen groeiverhaal en het groeien van de landbouwgewassen. Onze missie is ook: teruggeven aan de natuur en de maatschappij wat we ervan gebruiken.'

**TP: 'Waar willen jullie op termijn uitkomen?'**

AP: 'Wij willen wereldwijd leider worden in de off-highway-bandens. Daarnaast zijn wij –en dat is naar Westerse begrippen moeilijk uit te leggen– ook sterk sociaal geëngageerd in India. Zo hebben wij bv. reeds in 1970 een school gebouwd waar wij 800 kansarme meisjes een opleiding bezorgen, hebben wij een stichting opgericht die gezondheid en opleiding stimuleert enz...' ■

Bhuj beschikt over 177 persen om banden te 'bakken'. De grootste maakt banden met een gewicht van 1,5 ton.



BKT is in landbouw en bouwbanden gespecialiseerd.



Het bedrijf heeft een eigen energiecentrale van 20 MW.



BKT investeert veel geld in onderzoek en ontwikkeling.







Robin Vervaeat: 'Ik zie de markt voor de bietentelers positief tegemoet. In Nederland wordt verwacht dat er 20% meer bieten gaan worden uitgezaaid het komende seizoen.'

De machine is, zoals we van Vervaeat gewend zijn, degelijk en eenvoudig gemaakt en voorzien om op termijn ook opnieuw te kunnen gereviseerd worden voor een tweede of derde leven. We waren niet alleen benieuwd om de machine in het veld aan het werk te zien, maar wilden graag weten hoe deze machine past in de filosofie van Vervaeat. Robin Vervaeat, die samen met zijn broer Edwin het bedrijf leidt, geeft toelichting bij hun bedrijfsfilosofie.

#### **TractorPower: 'Waarom hebben jullie destijds gekozen voor de combinatie van machines voor bieten en mest?'**

Robin Vervaeat: 'In 1974 bouwde mijn vader zijn eerste bietenrooier. Einde van de jaren '80 kwam de mestwet er in Nederland en kregen we van een aantal loonwerkers die actief waren in de mest de vraag of we ook geen zelfrijder voor mest konden bouwen. Mijn broer en ik kwamen toen van school en Dany Dieleman, die nu onze rechterhand is, kwam mee in de zaak. Dan hebben we, samen met Dezwaef, een aantal zelfrijder-klienten in Nederland bezocht. Hun advies luidde dat een nieuwe machine moest aangedreven worden door een hydrostatische aandrijving, een wendbaar wiel vooraan moest hebben dat 90° kan draaien en met een verdringerpomp werken. We hadden een pak informatie

## De nieuwe Vervaeat Q-serie:

# bijna-zeroturn integraalrooier

Vervaeat uit Biervliet lanceerde dit najaar zijn nieuwe Q-serie bietenrooiers. Deze moet de fakkel overnemen van de 617-serie, een concept waarvan er in 23 jaar tijd 500 stuks werden geproduceerd. Aanzet om een compleet nieuwe machine te ontwikkelen en te bouwen was het feit dat ze naar een nieuwe Tier 4-motor moesten overgaan. Dat heeft de Zeeuwen ertoe gebracht om heel de machine modulair te bouwen. Een concept dat het bedrijf voor de volgende jaren weer verder kan uitbouwen en aanpassen in functie van de vraag van de klant. Het resultaat is een machine met meer capaciteit, minder gewicht per wiel en een vernieuwde elektronica. Uniek bij deze machine is dat ze door haar inwendige draaicirkel van amper 2,4 meter omzeggens ter plaatse kan draaien zodat er van de ene werkgang in de naastliggende andere kan worden gedraaid zonder extra manoeuvreerwerk.

Tekst en foto's: Peter Menten

op zak en zo zijn we aan onze eerste trike begonnen.' In 1991 kon Vervaeat met deze machine naar buiten komen. Het was een driewieler waarbij de achteras ver achteruit stond, die aangedreven werd door een DAF-motor en die aanvankelijk werd gebruikt om het restproduct van de toenmalige alcoholfabriek van Bergen op Zoom uit te voeren. In datzelfde jaar werd er een serie van 4 machines gebouwd.

'Qua productie waren trikes voor de mest en bietenrooiers mooi in te plannen. In datzelfde jaar hebben we ook de fabriek gebouwd en toen zaten we aan 15 nieuwe trikes en 13 rooiers per jaar. Reken daarbij nog enkele gebruikte machines die we een nieuw leven gaven en je kunt je voorstellen dat onze werkplaats destijds goed gevuld was.'

#### **TP: 'Jullie hebben ooit een 4-wieler gebouwd.**

#### **Waarom is dat bij één gebleven?'**

Robin: 'Toen we in 1991 met ons prototype van de trike kwamen, waren er concurrenten die met een vierwieler op de markt kwamen. Dat heeft ons aangezet om een prototype van een vierwieler te bouwen waar we een jaar mee gereden hebben. Deze machine kostte 50.000 euro meer dan de trike en de capaciteit →



bleef ondermaats op Nederlandse boerenbedrijven. Met onze trike met bemester gaan vullen aan de hoeve en terug naar het veld ging sneller dan met een 4-wieler. De rekening was snel gemaakt. Een ander nadeel is dat bij een vierwieler de vooras pendelend is en de gewichtsverdeling nooit gelijk over de vier wielen verdeeld ligt.'

**TP: 'Jullie geven gebruikte machines een tweede leven? Wat is daarvan het voordeel?'**

Robin: 'Laat ons duidelijk zeggen dat we hier niet rijk van worden. De gebruikte machines die we reviseren, kunnen we voor een lagere prijs bij de klant afzetten en zo kunnen we ook klanten die minder werk voor de machine hebben en de investering in een nieuwe niet aankunnen toch verder helpen. Vaak is dat een opstap naar meer werk voor hen en op termijn mogelijks een nieuwe machine. Een ander voordeel is dat we daardoor de inruilwaarde van onze machines hooghouden. Voor ons is het qua personeelsbezetting interessant omdat we hiermee enkele mensen een heel jaar werk kunnen bezorgen.'

**TP: 'Komt het reviseren van de gebruikte machines de productie van de nieuwe niet verstoren?'**

Robin: 'Dat is inderdaad het risico. Kijk, het zit zo...iedere verkochte machine moet op tijd geleverd worden. Ook die voor de wederverkoop. Onmiddellijk na het seizoen proberen we de oude machine naar hier te halen en kan ze worden gestript tot zover als nodig en gereviseerd. Die klant die zijn oude machine op tijd inlevert, moet natuurlijk tijdig over zijn nieuwe kunnen beschikken. Neem van mij aan dat dat stressvolle momenten in de productie geeft. Van zodra de trikes bv. zijn uitgeleverd, staat de productie van de bietenrooiers reeds te wachten. Op dit ritme draaien we al 27 jaar. De mensen die de machines reviseren, zijn een ander team dan zij die de constructie van de nieuwe doen. Daarnaast hebben we dan nog eens een groep medewerkers die het grootste deel van het jaar met service bezig zijn.'

**TP: 'Waar verkopen jullie de trikes en bietenrooiers?'**

Robin: 'Voor de bietenrooiers zitten we hoofdzakelijk in Nederland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Ondertussen zijn daar de staat Michigan in de VS bijgekomen, Litouwen, Wit-Rusland,

Oekraïne en Turkije voor de tweedehandse. In de Oekraïne hebben we ondertussen een 50-tal machines lopen. De trikes vinden hun weg in de Benelux, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. In dat laatste land worden ze vaak met vaste meststrooiers uitgerust of met een spuitboom voor vinasse.'

**TP: 'Is er nog ruimte naast de grote spelers? Een aantal merken pakken ondertussen uit met drieassers...'**

Robin: 'We hebben ook al jaren de Beet Eater met 6 wielen in het gamma. In de markt van de 6-wielers worden er minder machines verkocht. Klanten die zulke machines kopen hebben tussen de 700 en 1500 ha per jaar nodig om de machine te kunnen afschrijven. Na 3 jaar is zo een machine aan een grote onderhouds- of revisiebeurt toe. Tweedehandse 6-wielers liggen minder goed in de markt dan 4-wielers. Voor deze laatste is er een grotere tweedehandsmarkt. Ik verwacht meer van de heropleving van de markt van de 4-wielers; de andere concurrenten hebben ook allemaal 4-wielers in het gamma en ik merk dat ze hier stilaan meer aandacht aan besteden.'

**TP: 'Jullie hebben sinds 2001 al een 9-rijer in het gamma. Komt die ook in beeld bij de nieuwe Q-serie?'**

Robin: 'Een goede 15 jaar geleden hebben wij die 9-rijer voor het eerst getoond en dat is altijd een kleine markt gebleven. Voor bv. een markt als de Verenigde Staten zien we deze optie wel zitten als de markt het vraagt tenminste. De nieuwe Q-rooier is qua gewichtsverdeling voorzien om zich met deze 9-rijer goed uit de slag te kunnen trekken. Sinds 2005 is de technologie van een 6-rijer ook meer toegespitst op sneller rooien, waardoor het capaciteitsverschil met een 9-rijer miniem is geworden. Bovendien is de tweedehandsmarkt voor een 9-rijer geen groot succes.'

**TP: 'Waarom hebben jullie destijds geen bietenreiniger gebouwd?'**

Robin: 'Het reinigen is een extra activiteit en verhoogt de kostprijs per ton bieten. Wij hebben onze rooier steeds verbeterd op vlak van reinigingscapaciteit en blijven erbij dat je vlak na het rooien moet reinigen en niet achteraf. We hebben als 'nadeel' dat wij de bieten te proper maken en dus geen reiniger nodig hebben. Vanuit de suikerbietenindustrie is er inderdaad geobbyd om de bieten



Sinds 2005 is de technologie van een 6-rijer ook meer toegespitst op sneller rooien, waardoor het capaciteitsverschil met een 9-rijer miniem is geworden.

Uniek bij deze machine is dat ze door haar inwendige draaicirkel van amper 2,4 meter omzeggens ter plaatse kan draaien.



De machine stuurt achteraan en de koper heeft de keuze uit een vaste of kantelbare stuuras. In samenspel met de vooras die 8° kan sturen en ook kan pendelen, krijgt de machine zo een soort hellingcompensatiesysteem



nog een extra reiniging te geven omdat de meeste rooimachines niet voldeden. En daar hebben de constructeurs van reinigers dan op ingespeeld. (Ropa, Holmer, Kleine en Barigelli). Die markt is zeer beperkt en er speelt een sterke concurrentie. Alles is contractwerk en bovendien zijn deze machines niets waard op de tweedehandsmarkt. In de VS werken ze zonder reinigers en hebben ze mooie resultaten. Daarom dat wij op die markt ook succesvol zijn.'

**TP: 'Hoe zien jullie de bietenmarkt evolueren. Baart de afschaffing van het quotum volgend jaar jullie zorgen?'**

Robin: 'Vorig jaar verkochten we minder rooiers dan de voorgaande jaren. De angst die er bij de loonwerkers inzate, was

er een van hoe het zou lopen met het quotum. Bovendien wisten een aantal onder hen ook dat we met een nieuwe serie zouden komen en dat doet sommigen nog een jaartje wachten om te investeren. Ondertussen is dat allemaal helder en dat maakt dat het vertrouwen terug toeneemt. In Nederland verwachten we voor 2017 dat er 20% meer bieten gaan uitgezaaid worden. Voor de volgende 5 jaar zijn we daar vrij optimistisch. In Frankrijk zien we de markt toenemen en meteen ook ons marktaandeel. Het Verenigd Koninkrijk is wat onzekerder, zeker met het effect van de Brexit dat we nog niet kunnen inschatten. In Oekraïne zien we groeikansen en Turkije is een markt die nu nog ondergemechaniseerd is; daar rijden vooral eenrijers en is een heel ruim arsenaal aan bieten.'

## Q-serie

Bij de Q 616 en 621, waarvan de laatste twee cijfers staan voor de bunkerinhoud in ton, staat de Q voor Quad: 4 wielen, voor Quality en voor Quadruple reiniging: 4-voudige reiniging. Bij de eerste draait de DAF-motor 465 pk en bij de tweede, die met zwaardere hydromotoren in de wielen is uitgerust haalt de DAF er 510. De 21-tonsversie rijdt 40 km/uur, de kleinere versie houdt het voorlopig op 30. Beide motoren draaien aan 1100 toeren, wat volgens Vervae het verbruik onder de 30 liter per uur moet brengen.

De machine is modulair ontwikkeld: zo zijn er 3 verschillende ontbladeraars (integraal, combi en combi met dubbele rotor), 2 rooiers, 2 bunkergroottes, 2 motoren en 4 verschillende onderstelopties mogelijk.

Ze stuurt achteraan en de koper heeft de keuze uit een vaste of kantelbare stuuras. In samenspel met de vooras die 8° kan sturen en ook kan pendelen, krijgt de machine zo een soort hellingcompensatiesysteem waardoor ze zich kan aanpassen aan het rijden op hellend terrein en zodoende mooi de rijen kan volgen. De vooras is standaard regelbaar in helling, de kantelbare achteras is een optie. In optie kan de machine met een volautomatische vlakstelling worden geleverd. De achterwielen kunnen ook links en rechts worden verwisseld om nog breder te staan en dus meer stabiliteit op sterke hellingen

te geven. Door dit concept met drie wielen loopt er maar één wiel per spoor. Wie rupsen wil, kan deze zo monteren zonder dat er een andere rooiunit moet worden voorzien.

De rooier aan de machine kan met een sideshift 30 cm naar links en 30 naar rechts worden bijgesteld.

Op vlak van reinigingssysteem heeft de klant verschillende keuzes; Robin Vervae: 'Wij raden aan om het reinigingssysteem in functie van de bodem of grondsoort. Met de draaisnelheid van de reinigingselementen kun je dan de machine aanpassen aan de omstandigheden op dat moment. Bij de nieuwe rooier gaat heel het rooi- en reinigingsproces vanzelf sneller draaien als de rijsnelheid toeneemt.'

### Samengevat

We zagen de 16-tonner aan het werk, een machine die qua rooi- en reinigingscapaciteit meer aankan dan wat hij voor de kiezen kreeg; deze rooier met overbemeten rooisysteem zuigt de bieten naar binnen. Op bepaalde momenten werd er gerooid aan 10 km/uur zonder dat er breuk aan de bieten te bespeuren viel.

Een sterke plus is de hoge losband die uit twee delen bestaat; daardoor was het mogelijk deze zo hoog te kunnen maken. ■

**Top Lift STAJA**

**ZUIDBERG**

**AGRI DUMPER**

**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

# Een bittere pil voor de suikermarkt

Binnen nog geen jaar zal het suikerbietenquotum sneuvelen. Dan mag er vrij geproduceerd worden. De prijs zal dalen en vervangingsproducten voor suiker zullen de markt nog verder onder druk zetten.

Tekst: Peter Menten | Info en advies: Vera Belaya, Maryna Hahlbrock en EU

Tot nog toe regelt het suikermarktbeleid van de EU de Europese markt. De EU bepaalt de hoeveelheid suiker die mag worden geproduceerd, de minimumprijzen en ze beschermt de boeren met hoge invoerrechten voor suikerimport uit landen die goedkoper kunnen produceren. Eind september 2017 is het daarmee gedaan. Dan wordt het suikerbietenquotum en de minimumprijs afgeschaft. Tegelijk vervalt de uitvoerbeperking voor EU-suikerexport. Alleen de invoerheffingen zullen de producenten in de EU dan nog beschermen tegen de goedkopere suiker uit Zuid-Amerika en Azië.

## Prijs daalt.

De laatste jaren werd er wereldwijd ieder jaar ongeveer 10 miljoen ton suiker meer geproduceerd dan de bevolking nodig had. Op dit moment gaat het eerder de andere kant uit. Het ministerie van landbouw van de Verenigde Staten schat dat er in 2015/2016 wereldwijd ongeveer 5 miljoen ton meer verbruikt werd dan aanvankelijk geproduceerd. Dezelfde evolutie voorspellen experts

voor het jaar 2016/2017. De stijgende vraag beïnvloedt op dit moment de prijs op de wereldmarkt. Binnen een jaar verdubbelde deze bijna van 211 naar 400 euro/ton. Volgens de adviseurs van de EU zal deze extreem hoge prijs niet zo lang aanhouden. Zodra het quotum vrijkomt, zal de EU-prijs voor suiker langzaam maar zeker tot op het niveau van de wereldmarktprijs dalen. Toch gaan marktanalisten ervan uit dat de EU-boeren in de volgende jaren ongeveer evenveel bieten zullen telen als voorheen. Dat zou de vraag op korte termijn een boost kunnen geven. Op lange termijn rekenen ze ermee dat de bevolking steeds minder suiker zal verbruiken. Dat is enerzijds een gevolg van de gezondheidstrend dat mensen steeds minder suiker gaan gebruiken en anderzijds een gevolg van het feit de verbruikers meer suiker door vervangproducten (isoglucosen) gaan vervangen. De grondstof voor zulke zogenaamde isoglucosen zijn maïs en graan. Daaruit een zoetmiddel ontwikkelen is tot 40% goedkoper dan uit suikerbieten. Tot nog toe is het produceren van isoglucose ook aan de marktregeling onderworpen. Zodra deze is opgeheven zal de suikerbietenmarkt echt concurrentie krijgen en volgens experts zal tot 15% van de suikervraag door deze suikervangers worden ingevuld.

## De concurrentie wordt scherper.

Ook als het quotum wegvalt, zal de teelt van suikerbieten geregeld worden door overeenkomsten die federaties hebben afgesloten en minimumeisen die vanuit de industrie worden opgelegd. Dat zal de





concurrentie in de EU verscherpen en de kostendruk langs de kant van de bietenteler laten stijgen. Bieten zullen daarom in de toekomst meestal geteeld worden op goede bodems en in de buurt van suikerfabrieken. En de kans is klein dat de verwerker na de afschaffing van het quotum de transportkosten volledig zal overnemen. Toch zullen de suikerfabrikanten moeten wennen aan volatiele markten. Om daarin mee te kunnen, moeten de kosten geoptimaliseerd worden en er ook nieuwe markten buiten Europa worden aangeboord. Coöperaties moeten zich versterken en in nieuwe producten investeren. Bovendien daalt de omzet van suiker sinds vorig jaar. Dat kan op termijn tot banenverlies leiden.

### Beschermen tegen goedkope import

De Europese suikereconomie moet zich aan strenge en dure productievooraanwaarden houden. Daardoor staat ze in het nadeel op vlak van directe kostenvergelijking tegenover andere wereldmarktleiders zoals bv. Brazilië. Een troef voor de EU-suiker is misschien wel haar imago. Op dit vlak ligt de EU met haar milieu- en sociale normen duidelijk voor op lageloonlanden zoals bv. Brazilië. Dat kan vooral in de geïndustrialiseerde landen meer en meer een koopargument voor de verbruiker worden. Meer dan de helft van de suiker die wereldwijd geproduceerd wordt, komt uit Brazilië, India, de EU, China en Thailand. Vooral Zuid-Amerika en Azië zullen bij het stilvallen van het quotum proberen om op de Europese markt te geraken. Omdat de invoerheffing op suiker ook na september

2017 zal blijven bestaan, wordt de invloed hiervan beperkt. De enige uitzonderingen die geen invoertaks moeten betalen zijn enkele ontwikkelingslanden, die verder suiker in de EU mogen blijven importeren zonder invoerrechten te betalen. Als de wereldmarktprijs drastisch zou dalen, dan zal ook de afschaffing van de 'buitenbescherming' voor de suikermarkt bediscussieerd worden. Eerst wordt de lokale verwerker en teler tegen een overschot aan goedkope grondstoffen uit Zuid-Amerika en Azië beschermd.

## Samengevat

Bij het einde van het suikerbietenquotum zal er aanvankelijk meer worden geproduceerd, gaat de prijs dalen en zal het verbruik stijgen. Die lagere prijs zal leiden tot minder import en nieuwe aanbieders van de EU-markt weghouden. Efficiënter produceren wordt immers belangrijker. Zo moeten bedrijven efficiënt werken of hun productie stilleggen. De productie van isoglucose-zoetstoffen verhoogt de druk op de suikermarkt nog meer. Op middellange termijn zullen de EU-boeren uit economische overwegingen suikerbieten alleen nog op goede gronden en in de buurt van de suikerfabrieken verbouwen. ■

### Prognose van de EU suikerbalans

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Productie (miljoen ton)	16	17	17	17	17	17	17	17	17
Verbruik (miljoen ton)	18	19	17	17	17	17	17	17	17
Export (miljoen ton)	2	2	1	1	2	2	2	2	2
Import (miljoen ton)	3	2	2	2	2	2	2	2	2
EU suikerprijs (Euro/ton)	496	416	414	406	415	424	427	444	458
Wereld suikerprijs (Euro/ton)	396	374	351	345	352	360	382	397	410
Prijsverschil t.v.v. de EU (in %)	25	11	18	18	18	18	12	12	12

(bron: Europese Commissie)

### Wereldwijde suikerproductie (miljoen ton ruwestof)

		2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017
Top 5	Brazilië	36	39	38	36	35	37
	India	29	27	27	30	28	26
	EU	18	17	16	18	14	17
	Thailand	10	10	11	11	10	10
	China	12	14	14	11	8	8
Wereld		172	178	176	177	165	169

(bron: Europese Commissie)






**www.agrimac.be**




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



De toegang tot de cabine is nu eenvoudiger dankzij een bredere trede.



Dankzij de DSB Technology zijn de schakelaars per kleur gerangschikt en kunnen ze eenvoudig van het dashboard naar de armleuning verplaatst worden.



Een aantal smeerpunten zijn samengebracht naar de achterkant van de machine.

# Manitou stelt zijn nieuwe landbouwverreikers voor.

Eind oktober stelde de Franse constructeur Manitou negen nieuwe landbouwverreikers voor die de bestaande modellen binnenkort zullen vervangen. Veel aandacht ging naar betere prestaties, een ruimer aanbod aan transmissies en meer werkcomfort. En last but not least: de verlaging van de 'total cost of ownership' of variabele kosten zodat deze verreikers het jaar rond efficiënt en goedkoper kunnen ingezet worden.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Bij Manitou vonden ze dat de tijd rijp was om een nieuwe reeks verreikers voor te stellen. Diverse argumenten worden aangehaald: de wil om de leiding binnen dit segment te blijven innemen en een beter antwoord te geven aan de steeds veranderende eisen van de klanten. De laatste 15 jaar kende de markt van de landbouwverreikers een groei van niet minder dan 72% binnen Europa. De verkoop van Manitouverreikers in de landbouw steeg in diezelfde periode met zo'n 70%, maar er kwamen ook heel wat kapers op de kust. Tegenwoordig bieden niet minder dan 19 merken landbouwverreikers aan in Europa, tegen 12 merken in het begin van de jaren 2000. Tijd voor actie dus.

## Negen modellen

De NewAg-reeks omvat negen modellen met een hefhoogte gaande van 5,85 tot 9 meter en een hefvermogen van 3.000 tot 4.000 kg. In functie van het model bedraagt het hydraulische debiet 104, 150 of 150 liter/min. Alle modellen worden aangedreven door 4-cilinder Deutzmotoren met een cilinderinhoud van 3,6 liter en een vermogen van 101 tot 136 pk. Deze motoren voldoen aan de Tier 4-Final emissienormen en gebruiken daarvoor AdBlue gecombineerd in combinatie met gekoelde EGR. Om de koelradiator proper te houden kan de blazer manueel of volledig automatisch omgekeerd draaien om onzuiverheden weg te blazen.

## Brede waaier aan transmissies

In functie van de modellen worden vier verschillende transmissies aangeboden. De meest eenvoudige is de 'powershuttle', met vier mechanische verhoudingen voor en achteruit, omkeerinrichting en koppelvormer. Deze is enkel verkrijgbaar op de MLT 630-105 en 733-105-modellen. Een tweede mogelijkheid is de vertrouwde 'powershift plus'



uitvoering met zes versnellingen vooruit en drie achteruit die ofwel manueel ofwel automatisch kunnen geschakeld worden. In dit geval is ook koppelvormer voorzien. Deze is verkrijgbaar op de MLT 635-130 en 737-130-modellen. Tot nu toe blijft deze transmissie de meest gevraagde in België. Een derde mogelijkheid is de nieuwe 'M-Varioshift' hydrostatische transmissie die samen met Bosch Rexroth en Dana ontwikkeld werd. De twee bereiken hebben een maximale snelheid van respectievelijk 18 en 40 km/u. Deze transmissie wordt enkel aangeboden op het MLT 630-105 V-model. Tenslotte is er nog de 'M-Vario Plus' traploze aandrijving die het mogelijk maakt om motortoerental en snelheid afzonderlijk te regelen, maar ook een optimaal koppel te bereiken zowel op laag als hoog toerental en zonder onderbreking. Deze transmissie die afkomstig is van ZF wordt aangeboden op de MLT 635-140, 741-140 en 940-140-modellen.

### Werkcomfort

Bij deze nieuwe reeks heeft Manitou veel belang gehecht aan het comfort voor de bestuurder. De cabine werd volledig hertekend en biedt voortaan als enige in dit segment een 'Easy Step' toegang die veiliger is dan voordien. Het zicht op deze trede is verbeterd en ze is ook veel breder geworden, waardoor er minder kans bestaat om te slippen of naast de trede te stappen. Niet onbelangrijk omdat sommige veehouders talloze keren in- en uitstappen op een dag. De cabine is anderzijds stiller geworden, met een lawaainiveau van amper 73 dB(A). De joystick is niet nieuw, maar wordt voortaan bevestigd op de rechterarmleuning en beweegt dus mee met de zetel. Voor de overige schakelaars heeft Manitou de DSB (Dubbel Switch Button) Technology voorgesteld. Deze is gepatenteerd. Concreet worden de schakelaars onderverdeeld per kleur (blauw voor hydrauliek, oranje voor transmissie, rood voor veiligheid en zwart voor de overige functies) en is het ook mogelijk om de schakelaars te verplaatsen zodat de werkomgeving aan de noden van de bestuurder kan aangepast worden. Deze schakelaars zijn voorgeprogrammeerd en kunnen verwisseld worden tussen de armleuning en het dashboard. Een LED-verlichting geeft aan welke functies geactiveerd zijn. In functie van de uitvoeringen kunnen de verreikers bovendien worden uitgerust met Harmony en Vision schermen, die alle nodige informatie weergeven door middel van zogenaamde pop-up schermen. De zichtbaarheid op het werk werd ook verbeterd, dankzij een lager geplaatst dashboard, maar ook door het gebruik van een nieuw dakluik waardoor het werktuig altijd mooi in het zicht blijft. De constructeur stelt anderzijds een aantal nieuwe opties voor om het werkcomfort verder te verhogen zoals extra LED-werklichten of verwarmde spiegels.

### Hydrauliek

Als verreikerspecialist weet Manitou dat de productiviteit van een machine niet alleen afhangt van het vermogen of het debiet van de pomp, maar ook van de aansturing van het geheel. Om de productiviteit te verhogen werden drie innovaties voorgesteld. De 'Quicklift' maakt het mogelijk om het aangekoppelde werktuig verticaal te laten bewegen naar boven of beneden, wat bijzonder handig is om bv. balen of kisten te stapelen. Een tweede innovatie is de 'Bucket Shaker', die



De gele knop op het linker spatbord vooraan zet de hydraulische leidingen van de aangekoppelde werktuigen eenvoudig drukloos.

het mogelijk maakt om de bak automatisch te schudden als deze volledig gekanteld is. Deze functie is vooral handig om klevende producten zoals mest of grond gemakkelijker los te krijgen. De derde innovatie is de 'Return-to-load'-functie. De bestuurder kiest eerst een positie voor de bak en deze wordt automatisch herhaald. Deze functie is vooral gemakkelijk als er op een harde ondergrond moet geladen worden (graan of aardappelen scheppen bv.). Deze drie innovaties hebben tot doel de productiviteit te verhogen en de vermoeidheid van de bestuurder te beperken. Daarnaast zijn de nieuwe verreikers ook uitgerust met een handige 'drukloze' knop naast de cabine voor de aangebouwde werktuigen. Met een eenvoudige druk op de knop worden de hydraulische leidingen van de accessoires automatisch drukloos gezet, waardoor het aan- en afkoppelen van werktuigen eenvoudiger wordt zonder dat de bestuurder telkens weer in de cabine moet stappen. Vermelden we ook nog dat dankzij het 'flow-sharing'systeem het voortaan mogelijk is om tot vier verschillende bewegingen simultaan uit te voeren. Dit systeem wordt aangevuld met een regeneratiesysteem dat het mogelijk maakt om de giek in te trekken en naar beneden te laten bewegen door middel van de zwaartekracht en gestuurde kleppen om de bewegingen onder controle te houden, waardoor er olie beschikbaar blijft om andere bewegingen aan te sturen.

### Total cost of ownership

De kostprijs van een machine omvat niet alleen de aankoopprijs, maar ook de exploitatiekosten. Om deze te beperken slaagde Manitou erin om het verbruik naar beneden te halen. Daarnaast zijn de vervangingsintervallen van zowel hydrauliekolie als luchtfilter vergroot en bedragen tegenwoordig 2.000 werkuren. Om het dagelijkse onderhoud te vergemakkelijken zijn ook een aantal smeerpunten samengebracht naar de achterkant van de machine, waar ze vlot toegankelijk zijn. Daarnaast zijn de smeernippels voor de reductoren van de wielen ook op de steun van de spatborden van de vier wielen bevestigd zodat ze vlotter te bereiken zijn en dus regelmatig gesmeerd worden. Manitou biedt voortaan ook de Easy Manager optie aan op alle modellen. Deze optie adviseert de gebruiker om zijn verbruik te doen dalen, maar anticipeert ook de onderhoudswerkzaamheden en geeft de nodige informatie vrij om de juiste beslissingen te kunnen nemen op het juiste moment en op deze manier mogelijke pannes of defecten te voorkomen. ■

# Wisselstukken: vaak over het hoofd gezien, maar toch onmisbaar



Tom Van Meenen en Bart Spanhove

Binnen de landbouwsector gaat veel aandacht naar nieuwe en grotere machines en de rendementsverhoging die deze met zich meebrengen. Minder aandacht krijgt het onderhoud dat ervoor zorgt dat bestaande machines langer meegaan en vlekkeloos kunnen blijven werken. De doorsnee landbouwer of loonwerker heeft dikwijls ook geen zicht over wat er in de sector van de wisselstukken gebeurt. We gingen ons licht opsteken bij Bart Spanhove en Tom Van Meenen die respectievelijk Country Manager Benelux en Marketing Manager Benelux zijn voor de wisselstukken van CNH Industrial.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Beiden hebben een breed zicht op de wisselstukkenwereld. Naast de 'landbouwmerken' van de CNH-groep zijn ze ook actief voor het merk Iveco en de constructiemerken van het concern. Alhoewel heel wat klanten soms het gevoel hebben dat er weinig beweegt in de sector van de wisselstukken geven Bart en Tom aan dat het nodig is om te blijven inspelen op de behoeftes van de klant. Dat vereist dat er zeer snel moet gereageerd worden, wat de nodige energie vraagt: 'Verandering is de enige constante binnen onze job.'

## Klanten zijn veeleisender dan vroeger.

Zoals Bart het ervaart, blijft de mentaliteit van de klanten evolueren: 'Ze zijn veeleisender geworden, zeker in de landbouwsector, wat begrijpelijk is. Machines worden alsmaar duurder, de seizoenen korter en de dure machines moeten dus steeds optimaal kunnen ingezet worden. Binnen onze merken merk ik dat de kwaliteit van de machines de laatste jaren aanzienlijk verbeterd is, wat niet wegneemt dat de onderdelen op korte termijn beschikbaar en op de juiste plaats aanwezig moeten zijn mocht een klant er dringend nood aan hebben. Het logistieke aspect wint zeker aan belang naast het aanbieden van wisselstukken aan competitieve prijzen. Daarbij bedoel ik niet dat we de goedkoopste moeten zijn, maar dat het totaalplaatje blijft kloppen ten opzichte van de concurrentie.'

## Dealers zijn een belangrijke schakel.

Bart vervolgt: 'Onze dealers zijn een belangrijke schakel voor wisselstukken. Vooreerst zijn ze 'onze' klanten, maar anderzijds is het ook geen geheim dat de dealers het overgrote deel van hun winst uit de verkoop van wisselstukken en de naverkoopdienst halen, zeker in de landbouwsector. De marges op nieuwe machines staan onder druk en de wisselstukkenactiviteit wint logischerwijze aan belang en aandeel in de omzet. In de Benelux en voor onze merken zien we dat de dealers het hoogste marktaandeel uit wisselstukken

uit de EMEA-regio halen (Europa, Midden-Oosten, Afrika). En toch zien we dat er mogelijkheden zijn om actiever te gaan werken bv. door meer aandacht te besteden aan klantenprospectie. De dealer moet er eigenlijk in slagen om zijn klantenbestand in kaart te brengen om vervolgens gerichte acties te kunnen ondernemen op gebied van wisselstukken. De laatste jaren zijn er heel wat kapers (piraten) op de kust en het blijft dus belangrijk om ook voor wisselstukken commercieel sterk uit te pakken. De naverkoop heeft als taak om de verkoop van gisteren en vandaag te ondersteunen of, anders uitgedrukt, ervoor te zorgen dat de beloftes van de verkoper ook dadelijk uitkomen.'

## Bart Spanhove: 'Aftersales moet zorgen voor de verkoop van morgen.'

### Meegaan met de tijd

Bart stelt vast dat constructeurs veel te lang te arrogant zijn geweest op vlak van wisselstukken. Bart: 'Gelukkig is dit tijdperk wel voorbij, maar door die vroegere houding van heel wat constructeurs zijn nieuwe distributiekkanalen ontstaan. Anderzijds heeft het ons verplicht om alles eens onder de loep te nemen. De onderdelenbusiness is zeer complex. Denk maar aan de miljoenen referenties die nodig zijn voor een constructeur die zowel tractoren als maaidorsers en hakselaars in zijn aanbod heeft. En hoe meer full-liner ze worden, hoe complexer het geheel nog zal worden. We moeten vooreerst het basisaanbod zoals filters, lagers, enz... goed kunnen opvolgen. Daarnaast is het als full-liner ook nodig om alles aan te bieden, ook onderdelen voor oudere machines zodat de focus behouden blijft op originele onderdelen. Naast ons gangbaar aanbod bieden we ook de zogenaamde 'value-line'-onderdelen aan voor oudere machines of tractoren. Het zijn nieuwe stukken die een economisch



alternatief vormen. Daarnaast hebben we ook een gamma 'reman'-onderdelen zoals gereviseerde motoren. In dit geval zijn het geen nieuwe wisselstukken of onderdelen, maar wel gereviseerde alternatieven die een aantal waarborgen geven en die economischer zijn dan nieuwe. Een klant die een tractor van de jaren '90 heeft bv. zal liever een 'reman'-motor gebruiken dan een splinternieuwe omdat deze goedkoper is en deze tractor waarschijnlijk niet te veel uren zal draaien op jaarbasis. Om het aanbod te vervolledigen bieden we naast onze eigen wisselstukken ook additionele producten in partnerschap met andere leveranciers aan. Ik denk bv. aan olie, maar ook aan frontladers, frontheffen en -aftakassen of gereedschap. Onze aanpak kan best vergeleken worden met een one-stop-shop-concept.'

## Bart Spanhove: 'In de partsbusiness is verandering de enige constante.'

### Communicatie is niet meer weg te denken.

Tom Van Meenen vult aan: 'Je mag heel wat te bieden hebben, maar daarnaast moet je nog een afdoend antwoord kunnen bieden op de vragen uit de markt. Mijn hoofdtaak is om de markt te animeren. Daarbij geven we twee keer per jaar een magazine uit zodat de klanten weten wat er bij ons leeft. Daarnaast is het belangrijk om voldoende te communiceren naar de dealers toe. En daar pakken we zeer breed mee uit: naast nieuwigheden of promoties besteden we aandacht aan productvoordelen (niet de goedkoopste willen zijn, maar wel kwaliteit bieden) of hulpmiddelen die de dealer kan gebruiken

om zijn omzet in wisselstukken verder te vergroten.'

### Logistiek is onmisbaar.

Tegenwoordig worden de wisselstukken van CNH Industrial (landbouw; grondverzet en commerciële voertuigen) geleverd via vijf magazijnen in Europa: Le Plessis (Frankrijk), Modena (Italië), Heidelberg (Duitsland), Madrid (Spanje) en Daventry (Verenigd Koninkrijk). Bart Spanhove: 'Wat de Benelux aangaat, doen we beroep op twee magazijnen. De elektronische bestellingen komen in Heidelberg toe en Le Plessis wordt vervolgens aangesproken om te leveren. Alles wordt via nachtleveringen bezorgd. Tegenwoordig zijn 95% van de bestellingen beschikbaar via de gewone weg en zonder dat we speciale leveringen moeten organiseren. Als de andere magazijnen mee aangesproken worden, behalen we een leveringspercentage van liefst 98%. Voor de landbouw komen de Max- en Top Service-voorzieningen het aanbod nog vervolledigen. Dankzij deze speciale procedures wordt alles in werking gezet om de niet beschikbare onderdelen zo snel mogelijk binnen te krijgen zodat oogstmachines bv. zo weinig mogelijk stilstaan. Het heeft heel wat tijd en inspanningen gevraagd, maar het systeem geeft voldoening. Daarbij wil ik ook nog even meegeven dat de truckwereld enkele jaren geleden minder goed georganiseerd was ondanks het feit dat er minder referenties zijn en dat deze deelsector geen seizoenpieken kent. Tegenwoordig staan alle deelsectoren even ver op dat vlak. We hebben een degelijke structuur uitgebouwd en nu komt het erop aan om ons marktaandeel te behouden. De grote uitdaging voor 2017 zal ongetwijfeld het aspect 'pricing' zijn.' ■



# Bietenrooitechnieken op Betteravenir 2016

## ... een technisch overzicht.

Op 27 oktober waren we aanwezig op Betteravenir 2016 in het Franse Moyvillers. Deze beurs werd georganiseerd dankzij een samenwerking van het Belgische en Franse bieteninstituut. Er waren zo'n 170 exposanten aanwezig die hun laatste innovaties demonstreerden en de bezoekers de kans gaven om de rooimachines aan het werk te zien. Het 'technische dorp' bood de bezoekers ruimschoots informatie over verschillende teelt-, rooi- en bewaarstechnieken. Een kort overzicht van de verschillende rooisystemen. Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

### **Twefasig of integraalrooien?**

Dit is het eerste en belangrijkste onderscheid bij de rooiers die vandaag op de markt zijn. De Franse loonwerker-constructeur Soyez toonde zijn deels zelfgebouwde 12-rijige rooier en bunkerlader. Gilles-Clermont presenteerde een tweefasig rooisysteem met een lader-reiniger achter de tractor die direct op de wagen lost. Ten slotte zagen we twee systemen waarbij slechts één tractor de bieten rooit en op een kipper laadt. De Grimme Rootster 604 koppelt een ontbladeraar vooraan in de tractor aan een getrokken rooier-lader. Deze laatste rooit en reinigt de bieten en laadt ze over op een wagen. Ook Franquet biedt een gelijkaardig systeem met de X-Beet en X-Load combinatie. Deze machine ontbladert en rooit met een frontrooier, raapt de bieten op en laadt ze over. De andere systemen die demonstreerden, waren alle zelfrijdende rooiers. De praktijk leert dat er in Frankrijk nog tamelijk wat gerooid wordt met rooiers op een tractor. In België zijn de laatste vijf jaar bijna uitsluitend integraalrooiers verkocht.

### **Micro-topping**

Een trend die al een aantal jaren heerst en zich meer en meer doorzet, is de micro-topping. Zowel de Tiense Suikerraffinaderij als Iscal Sugar zullen respectievelijk vanaf 2017 en 2018 de bieten enkel nog 'in hun geheel' willen ontvangen. Dit wil zeggen levering van de gehele biet, ontdaan van blad en stengel. Hiervoor biedt de markt in grote lijnen twee oplossingen. Ofwel wordt er ontkopt op de conventionele manier met 'scalpeurs' die miniem en nauwkeurig zullen moeten ontkoppen. Ofwel maakt men gebruik van 'rubber klappers' achter of gecombineerd met de ontbladeraar-rotor. Hierdoor kan men werken zonder scalpeurs of, indien gewenst, nog een lichte nakopping doen.

### **Rooien**

Anno 2016 zijn er drie rooisystemen: gewone rooischijven, aangedreven rooischaren of aangedreven Ooppelwielen die aanvankelijk werden ontworpen om cichorei te rooien, maar



Ontbladeren, ontkoppen, rooien met rooischaren en een reiniging met zeefradersen.



Aangedreven-zelfzoekende rooiwielen 'plukken' de biet uit de grond.



Vele constructeurs werken met axiaalrollenreinigers, vaak voorafgaand aan of in plaats van de 'zonnen'.



ondertussen ook voor bieten worden gebruikt. De meeste bieten worden vandaag de dag gerooid door onafhankelijk aangedreven rooischaren. Aangedreven rooischaren bewegen roterend, horizontaal (voor- en achteruit) of verticaal. Meestal is het een combinatie van deze bewegingen. Onafhankelijk aangedreven betekent dat de beweging van de linkerrooischaar tegengesteld is aan de rechter. Het Holmer Easylift-concept gaat zelfs een stap verder door een rijonafhankelijke diepteregeling te gebruiken. Tasters voelen hoe diep de biet in de grond zit en de rooischaardiepte wordt dan direct aangepast zodat elke biet op de ideale hoogte uit de grond wordt gehaald. Ook Grimme biedt nu naast de bekende aangedreven rooiwielen (Oappelwielen) ook een rooischaarsysteem aan. Ten slotte is er nog een mogelijkheid om de bieten direct op de radarwielen (zonnen) op te voeren. Dit gebeurt dan met schijven zoals bij het Gilles rooisysteem. Gilles biedt zowel rooischaren als schijven.

### Reiniging

De reiniging kan gebeuren door axiaalrollensets zoals bij de Grimme Maxtron. Veelgebruikt is een combinatie tussen

axiaalrollen en zeefraderen zoals bij de meeste integraalrooiers. Men kan ook uitsluitend zeefraderwielen gebruiken zoals bij het traditionele tweefasige systeem en de integraalrooiers van de Nederlandse constructeurs Agrifac en Vervaet.

### Bodemdruk

Omdat, vooral bij de integraalrooiers, de machines vaak enorm groot en zwaar zijn, doen de constructeurs vele inspanningen om de bodemdruk minimaal te houden. Er kan om te beginnen gekozen worden tussen banden en rupsen. Wordt er voor banden geopteerd dan is het vooral zaak om niet meerdere malen in hetzelfde spoor te rijden. Opties zijn dan een andere plaatsing zoals bij sommige modellen van Agrifac of Vervaet of het werken in 'hondengang' zoals bij de meeste machines die de Duitse constructeurs aanbieden. De voorkeur gaat naar het gebruik van een flexibele en brede band die het contactoppervlak met de bodem groot maakt. Ook doet men er in theorie goed aan om toe te zien dat de asbelasting min of meer gelijkmatig is. De verdeling van de last over de assen zal in de praktijk nooit in evenwicht zijn omdat er een constante lastverschuiving optreedt bij het vullen van de bunker.

## Besluit

Hoewel men op het eerste zicht zou denken dat alle oogstsystemen op elkaar gelijken, zien we dat er nog heel wat verschillen in de markt te vinden zijn. Iedere gebruiker heeft nog ruime keuzemogelijkheden. Soms zijn de verschillen op het eerste zicht duidelijk. Maar vaak zijn ze te vinden in bepaalde klemtonen die de constructeur legt. De gebruiker zal, ons inziens, afhankelijk van zijn situatie, op zoek moeten gaan naar de machine die het dichtst bij zijn behoeften aanleunt. Zoveel

verschillen zijn er niet meer tussen de rooiers van éénzelfde groep (integraal of tweefasig). De keuze van de loonwerker wordt meer en meer bepaald door de suikerfabriek. In het 'technische dorp' waar talrijke interessante studies werden voorgesteld, werd immers duidelijk gemaakt dat de machine maar zo goed werk levert als de kennis en kunde van de chauffeur die ze bestuurt, de rooiomstandigheden en het teeltseizoen die de rooi voorafgaan. ■



Rijdend lossen en een vlotte afvoer kunnen de rooicapaciteit erg doen stijgen.



Het bewezen systeem van reiniging met zeefraderen.



De Holmer Easylift gebruikt een rijonafhankelijke diepteregeling op de Holmer T4-serie.

## Bij het Centre Secure in Ans

# Veiligheid boven alles

Steeds meer landbouwers, loonwerkers, maar ook scholen zien het belang van een goede veiligheid bij het werken met een verreiker, een minigraver of een kniklader. Om een antwoord op deze toenemende vraag te bieden heeft het Centre Secure een aantal gerichte opleidingen op het getouw gezet. Deze worden zowel in Ans als op locatie gegeven. Naast de opleidingen in België worden ook opleidingen in het noorden van Frankrijk of Luxemburg georganiseerd. We hadden een afspraak met Serge Paquay, de oprichter van het centrum, en zijn dochter Stéphanie, die de dagelijkse leiding in handen heeft.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Het Centre Secure bestaat al dertien jaar. Serge Paquay is de oprichter van het centrum. Als werknemer binnen een ingenieursbureau dat voornamelijk met veiligheid bezig was, heeft hij lange tijd over informatie en opleiding van het personeel gesproken met zijn toenmalige opdrachtgevers. Steeds kwam dezelfde vraag terug: waar kunnen we degelijke veiligheidsopleidingen vinden? Als antwoord hierop beslist Serge Paquay om zelf met een opleidingscentrum te starten. Een eerste gebouw wordt gehuurd in Gembloux en de eerste veiligheidsopleidingen zijn een feit. Vrij vlug wint het Centre Secure het vertrouwen van grotere groepen zoals bv. de kerncentrale van Tihange. Door de jaren heen hebben meer dan 5.000 mensen de veiligheidsopleidingen voor deze centrale gevolgd. Beetje bij beetje breidt het aanbod uit en worden de gebouwen van Gembloux stilaan te klein. Vier jaar geleden verhuist de vzw naar een leegstaand gebouw in de industriezone van Ans, in de buurt van Luik. Vandaag stelt het Centre Secure 8 personen tewerk, waaronder 6

voltijdse lesgevers. In de gebouwen zijn vier klaslokalen en een overdekte praktijkruimte ondergebracht.

### Een onafhankelijk opleidingscentrum

De bijzonderheid van het Centre Secure is dat het een onafhankelijk initiatief is en dat het centrum bijgevolg ook niet door de overheid of de regio's gefinancierd wordt. Stéphanie Paquay: 'Enerzijds zou het als een nadeel kunnen bekeken worden, maar anderzijds geeft het ons de ruimte om zeer gerichte opleidingen te verzorgen en zeer snel om veranderingen te kunnen inspelen. Als bv. de vraag voor een bepaalde opleiding groot is, kunnen we deze ook op korte termijn organiseren en hoeven we niet een paar maanden te wachten omdat de planning het 'toevallig' zo voorschrijft. Daardoor kennen we meer en meer succes op de particuliere markt. Ik denk bv. aan werkzoekenden die één of meerdere opleidingen willen volgen om op deze manier meer kansen



Stéphanie en Serge Paquay, samen met Mister Secure





te hebben om werk te vinden. Onze belangrijkste klanten zijn nog steeds bedrijven, maar we zien dat publieke instellingen zoals de groendienst van een gemeente bv. ons meer en meer raadplegen. Daarnaast zijn scholen ook vragende partij om specifieke opleidingen te verzorgen. In grote lijnen wordt ongeveer de helft van de opleidingen in ons eigen centrum gegeven terwijl de andere helft op locatie plaatsvindt. Verder wil ik nog aangeven dat we naast de opleiding op zich ook voor de nodige administratie voor, tijdens en na de opleiding zorgen. De lesnemers moeten dus zelf niks regelen, wat natuurlijk een groot voordeel is. Daarnaast zijn we ook erkend door een aantal instanties zoals de Forem, Educam of het Waals Gewest om er maar een paar te noemen en kunnen onze opleidingen ook met opleidingscheques betaald worden.'

### Een breed aanbod

Tegenwoordig biedt de Centre Secure een brede waaier aan opleidingen. Stéphanie Paquay: 'Voor de tuin- & parksector bieden we onder andere opleidingen voor heftoestellen, verreikers, minigravers of graaflaadcombinaties. Binnenkort wordt het aanbod uitgebreid met een nieuwe module voor tractoren. We bieden geen opleiding G-rijbewijs of dergelijke aan, maar wel brevetten voor het besturen van deze voertuigen in alle veiligheid. Bij meer bedrijven, maar ook gemeentebesturen, is het behalen van een dergelijk brevet een pré om te mogen komen werken. Onze opleidingen zijn vooral praktijkgericht en hebben betrekking op het naleven van de wetgeving hieromtrent. Ook zijn we erkend om VCA-attesten uit te reiken.'

'Al de machines die we voor de opleidingen nodig hebben, worden gehuurd. Dit systeem werkt vlot en heeft als voordeel dat we geen dure machines moeten afschrijven. We proberen zoveel mogelijk met éénzelfde verhuurcentrum te werken. Omdat EuroRent hier in de buurt is, hebben we voor hen gekozen.'

### Praktijkgerichte opleidingen

De opleidingen die door het Centre Secure gegeven worden zijn vooral praktijkgericht. Serge Paquay: 'Bij een opleiding

om op hoogte te werken zijn de noden voor een dakwerker of een boomsnoeier bv. zeer verschillend terwijl ze aan dezelfde eisen en normen moeten voldoen. Juist daarom bieden we praktijkgerichte opleidingen. Om een opleiding zo dicht mogelijk op de praktijk te laten aansluiten is het niet uitzonderlijk dat we eerst ter plaatse gaan kijken hoe de mensen tewerk gaan, welke hulpstukken of machines ze gebruiken, enz... zodat we de opleiding laten aansluiten bij wat de arbeiders van de groendienst van een gemeente dagelijks te zien krijgen. Niet om hen een plezier te doen, maar omdat het bijzonder belangrijk is dat ze iets kunnen leren, vertrekkende vanuit hun eigen situatie. Om een vergelijking met de modewereld te maken zeg ik dikwijls dat we in de 'haute couture' zitten. Natuurlijk gebruiken we de basisopleidingen voor meerdere cursussen, anders zou het niet haalbaar zijn. Ik denk dat we in België de enige zijn om deze aanpak te promoten: eerst een vraag afbakenen, deze vervolgens begrijpen en dan pas een mogelijke vertaling zoeken binnen het kader van een opleiding. We willen immers altijd het beste van onszelf geven.'

### En de toekomst?

Naar de toekomst toe merkt Stéphanie Paquay dat ze steeds meer aanbestedingen moeten beantwoorden: 'De gemeentebesturen vragen meer en meer informatie en hebben ook meer nood aan veiligheidsopleidingen. Tot voor kort werd er maar weinig aandacht geschonken aan het aspect veiligheid, maar nu maakt het meer en meer deel uit van ons dagelijkse leven.' Serge Paquay vult aan: 'De mensen willen meer weten over veiligheid; vergelijk het een beetje met het feit dat ze meer rekening houden met het milieu. In de jaren '80 was kwaliteit belangrijk, denk maar aan de ISO9000-normen, in de jaren '90 maakte veiligheid een opmars met de ISO18000-normen en in de jaren 2000 was het milieu aan de beurt met de ISO14000-normen. Tegenwoordig moeten we het beste van deze drie bekommernissen bundelen om er een verstaanbaar geheel van te maken. We hebben nog werk voor de boeg... en de scholen worden op termijn nog de belangrijkste doelgroep omdat ze vragende partij zijn, maar ook dikwijls de middelen niet hebben om deze opleidingen zelf tot een goed einde te brengen.' ■



De opleidingen kunnen zowel intern als op locatie plaatsvinden.

De veiligheidsopleiding voor heftruckbestuurder is zeer populair.



Steeds meer loonwerkers besteden aandacht aan het werken in alle veiligheid.

Een veiligheidsopleiding is ook zeker niet overbodig om met grotere moderne machines aan het werk te gaan.





# Kubota gaat traploos.

Eind augustus kregen we de gelegenheid om de nieuwe Kubota 7151 met traploze transmissie op de weg en in het veld te testen. De 7-reeks is de eerste van de constructeur die is uitgerust met een traploze ZF-bak. Opmerkelijk is ook dat Kubota tot nu toe alleen viercilinders in het gamma heeft. De 7151 ontwikkelt een vermogen van 150 pk en in dezelfde reeks zijn ook een model van 130 en van 170 pk beschikbaar. We hebben de 7151 even aan de tand gevoeld met een drijfmesttank en met een cultivator.

Tekst en foto's: Peter Menten & Christophe Daemen

## Compacte 4-cilinder

Deze tractor is uitgerust met een 4-cilinder Kubotamotor met een cilinderinhoud van 6,3 liter en een vermogen van 150 pk. Om aan de Tier 4-emissienorm te voldoen gebruikt Kubota een DPF en EGR gecombineerd met een nabehandeling met AdBlue. Deze motor is uitgerust met een directe injectie en vier kleppen per cilinder. De brandstoftank is met 330 liter ruim bemeten en die van de AdBlue heeft een capaciteit van 38 liter. De motor is vinnig, biedt voldoende vermogen en herpakt snel bij zwaardere piekbelastingen. Doordat de Japanners voor een 4-cilinder gekozen hebben, blijft de 7151 zeer compact en wendbaar. Een nadeel van deze kortere bouw is dat hij daardoor iets minder geschikt is voor zwaarder trekwerk dat doorgaans een langere wielbasis vraagt om het vermogen optimaal naar de wielen over te brengen. Wie echter een veelzijdige en wendbare tractor zoekt, zal in deze Kubota zijn ding vinden.

## Traploos

Deze 7151 was uitgerust met de K-VT traploze transmissie van Kubota. Het zijn de eerste tractoren van het merk die met een traploze bak zijn uitgerust. Deze transmissie van ZF heeft vier snelheidsbereiken. Ze kan zowel met de rijhendel als het rijpedaal bediend worden. Deze bak reageert snel en biedt daardoor genoeg reactiviteit om in het veld vlot te kunnen werken. Wel is het spijtig dat op onze testtrekker geen actieve stilstand was voorzien: als de rijhendel of het rijpedaal gelost worden, zal de tractor verder vooruit blijven rijden, weliswaar aan een lagere snelheid. Wie al gewend was om met een traploze transmissie te rijden zal hieraan moeten wennen. In het veld bv. is het kwestie om niet tot de uiterste limiet van het perceel te gaan, zeker niet als er een gracht ligt of bomen staan. Op straat zal de tractor ook niet vanzelf blijven stilstaan aan een rood licht bv. Kubota is dit verder aan het bekijken en meent dit met een lichte software ingreep te kunnen oplossen.

## Cabine en bediening

Deze traploze Kubota is uitgerust met een zeer ruime en in ons geval luchtgeveerde cabine die zelfs aan grote mensen voldoende ruimte biedt. Wie de kleinere tractoren van Kubota gewoon is, zal onmiddellijk een ruimtegevoel ervaren. De rechterarmleuning omvat de 'rijhendel' met daarop ook nog de bedieningen van het omkeermechanisme, de hef achteraan en twee externe ventielen. Deze rijhendel vraagt enige gewenning, maar ligt goed in de hand en is vlot te bedienen. Het enige minpunt is de omkeerfunctie, die alleen maar geactiveerd wordt als de knop aan de achterkant van de rijhendel mee ingedrukt wordt. Op zich prima voor de veiligheid, maar in de praktijk -en





zeker bij herhaaldelijke veranderingen van rijrichting zoals bij het vastrijden van een kuil of frontladerwerk- minder praktisch. Deze 7151 was uitgerust met een groot scherm van 12 duim die het mogelijk maakt om heel wat informatie over de tractor of de aangekoppelde werktuigen weer te geven: op vlak van overzicht en zichtbaarheid een grote plus. Een nadeel is dat dit grote scherm een stuk van het zicht op het veld belemmert. Bovendien is het scherm vrij dicht tegen de rijhendel bevestigd waardoor de bediening van de rijhendel iets minder comfortabel is. De klant heeft echter wel de keuze voor een kleiner scherm (7 duim) wat ruim op zich voldoende is om de tractorgegevens weer te geven.

De Kubota-omgeving blijft ongewijzigd met bv. de typische plaatsing van de radio of van de airco. Alleen mocht de

afwerking van de cabine iets beter voor een tractor die zijn plaats zal moeten veroveren naast de gevestigde waarden in de landbouwsector.

#### Extra

De geveerde vooras die van Dana komt, kan worden uitgeschakeld bij bv. frontladerwerk. De hoogte van de voorasvering kan ook ingesteld worden. De trekker is gps-ready, maar op dit moment heeft Kubota nog geen vaste fabrikant waarmee het op dat vlak wil samenwerken. De eerste twee hydraulische ventielen kunnen vanop de rijhendel bediend worden. Om in geval van defect de trekker nog te kunnen verplaatsen, staat er in de rechterconsole een 'come-home'-schakelaar. ■



Op veld reageert de traploze transmissie snel en doeltreffend.

Zicht op de rijhendel en de bedieningen op de rechterarmleuning



Onze testversie was uitgerust met een 12-duims scherm. De 'kleinere' 7 duimsversie leek ons meer aangewezen.

De geveerde vooras kan worden uitgeschakeld en in de hoogte versteld.



De motorkap gaat in een stuk volledig open en dat geeft ruimte voor het dagelijkse onderhoud.



#### Kubota M 7151 K-VT

Type motor	V6108 Tier 4 commonrail met DOC + DPF + SCR
Vermogen	150 pk (+ extra boost van 20 pk)
Transmissie	CVT TMT 16
Hydrauliek	LoadSense 110 liter/minuut
Ventielen	Elektrisch bediend maximum 6 stuks
Aftakas vooraan	Optie, 1000 toeren
Aftakas achteraan	540/540.E/1000/1000.E



# McHale

Bedankt aan onze klanten voor het vertrouwen in 2016!  
Beste wensen voor een voorspoedig 2017!

 **VAN HAUTE**

Van Haute Landbouwmachines  
Zwaarveld 27  
9220 Hamme

tel. +32 52 47 24 45  
fax. +32 52 47 79 37

[www.vanhaute-landbouwmachines.be](http://www.vanhaute-landbouwmachines.be)



## Carbonvezel doet zijn intrede in de Europese spuittechniek.

John Deere komt in november 2017 op de Europese markt met een nieuwe zelfrijdende spuit, de R4050i, die in optie is uitgerust met een 36 meter spuitboom in koolstofvezel. Deze introductie kwam tot stand dankzij de samenwerking tussen John Deere en King Agro. De Argentijnse constructeur is vooral gegroeid als fabrikant van masten voor wedstrijdjachten. De voordelen van carbonvezel zijn volgens de fabrikant veelvuldig. Zo is carbonvezel 6 keer sterker en zo'n 5,5 maal lichter dan staal. Bovendien is carbon niet gevoelig aan corrosie en heeft het geen last van metaalmoetheid. Deze spijstechnologie heeft uiteraard zijn prijs. Zo zal de spuitmachine volgens John Deere ongeveer

12% duurder zijn in vergelijking met dezelfde machine uitgerust met een stalen spuitboom. Daar tegenover staat een langere levensduur, lagere onderhoudskosten, een betere boomstabiliteit en in geval van breuk of beschadiging is deze gemakkelijk te herstellen door middel van een repair kit met lijm en klinknagels. De 36 meter brede spuitboom weegt inclusief spuitleiding, dophouders en doppen slechts 424 kg. Ten slotte wordt deze boom standaard uitgerust met het BoomTrac Pro-systeem. Met behulp van 3 tot 5 sensoren biedt dit automatische boomhoogte-aansturing voor hellende percelen.



## Nieuwe StarFire 6000 satellietontvanger

Als opvolger van de StarFire 3000-ontvanger heeft de StarFire 6000 een verbeterde antenne en een vernieuwde signaalverwerkingstechnologie met het wereldwijde satellietnavigatiesysteem (GNSS). Optioneel is ook een vernieuwde diefstalbeveiliging verkrijgbaar. Bovendien is de nieuwe ontvanger beschikbaar met een verbeterd vrij SF1-correctiesignaal (+/-15 cm, voorheen 23 cm), een volledig nieuw SF3-sig-naal met een nauwkeurigheid tussen doorgangen van +/-3 cm en een aantal belangrijke RTK (+/-2,5 cm)-innovaties. De StarFire 6000 heeft een nieuwe 'drievoudige StarFire-nauwkeurigheid'-modus, die nu drie satellieten parallel in plaats van één volgt. Dit biedt drie keer zoveel signaalstabiliteit bij schaduwen en het potentieel om 80 procent sneller terug te schakelen naar een reservesatelliet dan het vorige model. De acquisitie van het nieuwe SF3-correctiesignaal is tevens drie tot vier keer sneller, dus

gebruikers besteden minder tijd aan het wachten tot de ontvanger volledige nauwkeurigheid bereikt en kunnen nog sneller beginnen aan taken met een hoge precisie.





## De 8400R als nieuwe 400 pk topmodel voor 2017

De 8R serie wordt bijgewerkt voor meer vermogen. De JD 9 liter Tier IV Final motor kreeg hiervoor o.a. een bijgewerkt zuigerontwerp en biedt inclusief IPM boost tot 450pk bij 1900 toeren per minuut. Door het omzetten van 91 procent van zijn nominale vermogen in trekkracht stelt de 8400R een nieuwe norm in de sector qua trekprestatie. Dit wordt verwezenlijkt door de efficiënte e23-fullpowershiffttransmissie. Het nieuwe topmodel is enkel verkrijgbaar met deze transmissie. Hierdoor worden de overbrengingsverliezen tot een minimum beperkt en claimt John Deere een lager brandstofverbruik van 2 procent tegenover de 8370R. Voor het efficiënt overbrengen van het vermogen op de grond heeft John Deere de steekassen vernieuwd en kan men nu werken met achterwielgewichten van 970kg.

Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

**ALLIANCE**  
**Farm Pro**  
**Radial**

*Compleet gamma  
voor tractoren*

**MW**  
MOLCON INTERWHEELS

Molcon Interwheels  
Hoogveld 56  
B-9200 Dendermonde [www.molconinterwheels.com](http://www.molconinterwheels.com) E. [sales.be@molconinterwheels.com](mailto:sales.be@molconinterwheels.com)

T. +32(0)52 25 90 20  
F. +32(0)52 25 90 45

## LION van PÖTTINGER: een volledige gamma van vaste en opklapbare rotoeggen



- Maximale kracht door een dikwandige en versterkte balk
- Extra grote tandwielen en assen van grote diameter op conische lagers gemonteerd.
- In optie: DURASTAR tanden met snelwisselsysteem QUICK FIX
- Grote keuze van rollen mogelijk, rubber of metaal
- 3m werkbreedte met 10 of 12 rotoren

### PÖTTINGER BELGIUM BVBA

John de Guytenaer  
GSM : 0471 884 223, [info@poettinger.be](mailto:info@poettinger.be)  
Uw dealer op: [www.poettinger.be](http://www.poettinger.be)

**PÖTTINGER**



# Naar een nieuwe pachtwet?

Al geruime tijd weten we dat de pachtwet zal veranderen. Bovendien komt er door de staatshervorming niet alleen een nieuwe pachtwet in Vlaanderen, maar ook een voor Wallonië. Dit betekent dus dat er in beide landsgedeelten een andere pachtwet tot stand zal komen.

Solange Tastenoye | [www.solangetastenoye.be](http://www.solangetastenoye.be)

De laatste maanden worden wij overal geconfronteerd met vragen als 'wat zal het worden, zal de pachtwet helemaal veranderen, komen er alleen maar wat aanpassingen, wat zal er veranderd worden, blijft het voorkeurecht nog wel bestaan, enz...'. Vorig jaar (2015) werd er in het Vlaamse Parlement een hoorzitting georganiseerd waarbij alle betrokken partijen (landbouworganisaties, natuurorganisaties, de juridische wereld (notarissen, eigenaarsorganisaties), allemaal hun zegje konden doen. Zij maakten tijdens deze hoorzitting hun standpunten duidelijk, deden voorstellen enz...

## Wat kan er veranderen?

We geven hieronder een kort overzicht van de bepalingen uit de pachtwet waar men zeker wil aan sleutelen:

## Van een mondelinge pachtovereenkomst naar een schriftelijke?

Vanuit de juridische wereld (notarissen) wordt er vooral gepleit voor schriftelijke pachtcontracten daar mondelinge pachtcontracten vaak tot problemen aanleiding geven.

In de praktijk stellen we vast dat het merendeel van de pachtovereenkomsten mondeling werd afgesloten tussen pachter en verpachter. Zolang dit goed gaat, is er geen probleem, maar we stellen vast dat er vroeg of laat een probleem opduikt waardoor er dan effectief moeilijkheden ontstaan.

Bijvoorbeeld: de verpachter/eigenaar overlijdt. Het pachtcontract wordt overgedragen naar zijn erfgenamen, maar die weten vaak niet wie de pachter is of sinds hoelang deze pachter het goed al in pacht heeft en of deze pachter nog wel degelijk landbouwer is en nog door de pachtwet beschermd wordt.

De erfgenamen/nieuwe eigenaars die wensen op te zeggen binnen de regels van de pachtwet moeten weten sinds wanneer de pachtovereenkomst een aanvang nam om een geldige opzegtermijn te kunnen respecteren!

## Het voorkeurecht ontnemen aan gepensioneerde landbouwers?

Sommigen menen dat het voorkeurecht van landbouwers die met pensioen zijn, zou moeten vervallen. Anderen wensen niet zo ver te gaan, maar menen wel dat er hier iets zou moeten veranderen. Er zou bijvoorbeeld een mogelijkheid moeten bestaan om de gepensioneerde pachter een opvolger te laten aanbrengen binnen een zeer korte termijn (3 maanden) en dit liefst in familieverband zodat de generatiewissel kan bevorderd worden.

## De pachtprijs aanpassen

Er wordt gesteld dat de grondprijzen en de pachtprijzen niet meer in evenwicht zijn! Er zou misschien best een systeem komen waarbij de driejaarlijkse aanpassing van de landbouwcoëfficiënten naar bijvoorbeeld 5 jaar of meer gaat met tussenin een indexering.

## Meer informatie voor de eigenaars in verband met hun pachter?

Eigenaars zouden moeten informatie krijgen over wie nu precies hun grond aangeeft; misschien ook een inzage in de verzamelaanvraag, wanneer hun pachter met pensioen gaat, enz...

## Fiscale voordelen als stimulans?

Men wenst dat er meer gronden vrijkomen voor actieve landbouwers en fiscale voordelen kunnen hierbij misschien helpen (bv. een aanpassing van de registratierechten bij het schenken van landbouwgronden op voorwaarde dat de schenker dan een nieuwe pacht van bv. 18 jaar geeft).

## En wat in Wallonië?

Ook in Wallonië wenst men dat de pachtwet aangepast wordt op een manier die voor elke betrokken partij interessant kan zijn. Hier wordt geopperd om veranderingen aan te brengen op het gebied van de mondelinge pachtcontracten, de bevoorrechte pachtoverdracht, de pachtprijs, de verkoop van verpachte gronden. Verder wenst men aan de eigenaars garanties te geven zodat ze zeker zijn hun gronden op een bepaald tijdstip te kunnen recupereren!

De belangrijkste doelstellingen die men in Wallonië vooropstelt, zijn de volgende:

1. Gronden voorzien voor actieve landbouwers
2. Ervoor zorgen dat landbouwers gedurende een lange tijd de gepachte gronden kunnen gebruiken
3. Een duidelijk wettelijk kader voorzien opdat jonge landbouwers zich kunnen installeren.
4. Aan de eigenaars garanties geven zodat ze zeker zijn hun gronden op een bepaald tijdstip te kunnen recupereren.
5. Fiscale voordelen voorzien voor eigenaars die hun gronden verpachten aan actieve landbouwers en anderzijds een specifiek fiscaal regime voorzien voor eigenaars die dit niet doen.

## Besluit

Ondertussen worden deze voorstellen en mededelingen onder de loep genomen en zal er binnen afzienbare tijd uiteindelijk een vernieuwing van de pachtwet tot stand komen.

Momenteel is het echter nog afwachten wat dit zal worden. ■



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

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



**EERSTE 3 MAANDEN  
HELEMAAL GRATIS\***

**MAXXUM  
MEER VOOR UW GELD**



**SPECIALE VOORWAARDEN OP  
DE LAATSTE TIER 4A MODELLEN,  
ZOLANG DE VOORRAAD STREKT**

**BESPAAR  
TOT WEL  
€ 5.750,-\*\***

## **MAXIMAAL VOORDEEL OP DE MAXXUM**

\* U betaalt 3 maanden geen financieringstermijnen, deze nemen wij voor onze rekening.

Enkel geldig op Maxxum en Farmall U Pro Tier 4A en financiering met CNHi Capital.

Actie geldig tot en met 25 december 2016 of zolang de voorraad strekt.

\*\* Bedrag is afhankelijk van model, uitvoering en financieringstermijn.

**CNH**  
INDUSTRIAL | CAPITAL

[www.caseih.com](http://www.caseih.com)  
f CASE-IH

**CASE IH**  
AGRICULTURE

VOOR WIE MEER VERWACHT.



TOT **€15.000**  
VOORDELEN OP  
HET VOLLEDIGE  
T6 & T7 GAMMA ...



**... EN EEN HIPPE CITYTRIP ERBOVENOP. YES!**



**BEZOEK DE FABRIEK WAAR UW TREKKER GEMAAKT WORDT!** Koop een T6 Tier 4A, T7 Tier 4B of T7 Heavy Duty en ga met ons mee naar Basildon & Londen!

**GENIET VAN DE VELE ACTIES OP HET VOLLEDIGE T6 & T7 GAMMA!** GA SNEL LANGS BIJ UW DEALER EN ONTDEK DE VOORWAARDEN.

— STEEDS —  
**3 JAAR**  
GARANTIE

FINANCIERING  
VANAF 0%  
OP 3 JAAR

**CNH**  
INDUSTRIAL CAPITAL

Actie geldig tot 31/12/2016.

**NEW HOLLAND**  
AGRICULTURE