



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	<i>Voorwoord</i>	Waarom starten er in België steeds minder jonge ondernemers?	5
	<i>Akkerbouw</i>	Bij Benoît Cossée de Maulde: kostprijs bewust ondernemen	6
	<i>Veehouder</i>	Bij Patrick Henrard in Battice: veel aandacht voor het rantsoen om de melkproductie op peil te houden	10
	<i>Loonwerker</i>	Loonwerken Van Hauwaert en zoon uit Meulebeke: gespecialiseerd in zaai- en oogstwerken van wortelen en uien.	14
	<i>Mechanisatiebedrijf</i>	Verstraeten Agritechnieken uit Sint-Amands: 'de huidige tijdsgeest laat niet toe om stil te blijven staan.'	18
	<i>I love my agrojob</i>	Peter Goeman is chauffeur bij aannemingsbedrijf De Latthauwer A. & Zn in Wetteren.	22
	<i>Mensen achter machines</i>	European Drivers Championship in Clermont Ferrand	24
	<i>Mensen achter machines</i>	Gottfried Giesen, leider ontwikkeling bij Lemken: 'de trekker is geen doel op zich, maar wordt een hulpmiddel.'	26
	<i>Mensen achter machines</i>	Mechanisatieopleiding op maat voor toekomstige techniekers.	30
	<i>Techniek</i>	Intelligent schoffelen met de Garford Tine Raiser	34
	<i>Mensen achter machines</i>	Waar komt de verreiker echt vandaan?	36
	<i>Techniek</i>	Rijtest Kramer KL 25.5e	40
	<i>Highlights</i>		43
	<i>Recht</i>	Landbouwer of handelaar?	46



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

DE NIEUWE 6 SERIE POWERSHIFT. PURE POWER!



Vanaf € 69.695,00 excl. BTW
Financiering vanaf € 845,00 per maand



6 Serie Powershift actiemodel 6155 uitgerust met:

- Vrijstaande MaxiVision cabine
- 40 km/u, 30/15 transmissie
- 156 pk, altijd inzetbaar
- 4-toerige aftakas
- 4 hydr. aansluitingen
- Kantelbaar dashboard
- Luchtgeveerde stoel
- Airconditioning
- 12 werkklampen
- Wegdraaibare voorspatborden

Lage kosten per draaiuur door:

- DEUTZ motor, laag brandstofverbruik (keer op keer bewezen)
- 2 jaar fabrieksgarantie op aandrijflijn
- **Laagste onderhoudskosten**
- Uitgeroepen tot „Design tractor of the year“
- Lage financieringskosten
- Aantrekkelijke aankoopwaarde

		100 %
Case IH Puma 165 CVX	99 %	
Claas Arion 640 Cmatic	109 %	
Deutz-Fahr Agrottron 6180 TTV	79 %	
Fendt 718 Vario	83 %	
John Deere 6175R AP	115 %	
MF 7718 Dyna-VT		131 %
New Holland T7.210 AC	100 %	
Valtra N174 HiTech5	82 %	

Bron: PROFI, editie april 2017, pag. 78-82

Elke beslisser in de actieperiode die investeert in een Agrottron 6155 mag mee op een meerdaagse reis naar DEUTZ-FAHR land!

Actie geldig tot 30/09/2017.

Ga voor actie- en financieringsvoorwaarden naar uw DEUTZ-FAHR dealer.

DEUTZ-FAHR is een merk van SDF



Waarom starten er in België steeds minder jonge ondernemers?

Eind maart van dit jaar hield Roland Gillet, professor Economie aan de Sorbonne en de Université Libre de Bruxelles (ULB), een voordracht in Waterloo. Studenten konden hem vragen stellen waarop hij dan een to-the-point antwoord gaf. Een korte samenvatting.

'Wat zijn mijn slaagkansen als ik een onderneming opstart?'

Roland Gillet: 'In normale tijden zullen één op drie ondernemers failliet gaan. In normale tijden, dus niet in slechte tijden!'

'Wat zijn de gevolgen voor een ondernemer die failliet gaat?'

RG: 'Ten eerste moet hij opdraaien voor zijn verliezen en meestal ook voor de verliezen van al wie hem geld heeft geleend zoals familie, vrienden, enz...'

'Daarna wordt hij door zijn omgeving als 'een loser' beschouwd, in tegenstelling tot wie in Amerika failliet gaat, waar deze mislukkingen deel uitmaken van de vorming van een ondernemer en een faillissement als een eremedaille wordt beschouwd.'

'Tenslotte wordt de ondernemer geseind als iemand die onbetrouwbaar is als het op betalen aankomt, wat kredietverstrekking in de toekomst ernstig kan bemoeilijken.'

Wat is de beloning voor ondernemers die wel slagen in België?

RG: 'Indien de ondernemer in zijn opzet slaagt en het hem eindelijk lukt om zichzelf wat geld uit te keren, zal hij evenveel worden belast als een werknemer die geen enkel risico heeft genomen. De ondernemer krijgt dus geen enkele aansporing, noch beloning voor het nemen van een niet zo evident risico. (Het risico is dat 1 op 3 failliet gaat, zoals eerder werd gezegd). Erger nog, de meest recente fiscale hervormingen zijn in zijn nadeel: zo is het tarief van de roerende voorheffing dit jaar nog opgetrokken naar 30 % en is ook de meerwaardebelasting in sommige gevallen ongunstig voor KMO's.'

Samengevat

Een ondernemer in België wordt zowel sociaal als fiscaal gestraft wanneer hij zijn slag niet thuishaalt. Doet hij dat wel dan heeft de fiscus hem later beet en ontnemt hij hem alle zin om nog te ondernemen. Volgens Gillet laten jonge ondernemers zich gelukkig zelden afschrikken door deze nadelen, maar opteren ze steeds vaker om een bedrijf op te starten in het buitenland: Luxemburg, Londen of nog verder. Deze ondernemers zijn niet van slechte wil, maar constant met het zwaard van Damocles boven het hoofd leven, is voor velen geen optie. Het is weinig motiverend werken met een overheid die zegt:

'Wie mislukt, nemen we alles af, wie slaagt, mag de helft houden.'

De redactie



'IK ONTDEKTE DAT OM JE DOEL TE BEREIKEN, JE DUBBEL ZOVEEL DINGEN MOET LATEN MISLUKKEN.'

Waarheid van het seizoen

'Mislukking is het plan van de natuur om u op grote verantwoordelijkheden voor te bereiden.'

(Napoleon Hill, Amerikaans auteur 1883-1970)

In ons tweede voorwoord laten we mensen aan het woord die bij het maken van dit magazine in een interview of door een bepaalde ontwikkeling te doen, een stimulans kunnen zijn voor anderen. In deze editie is dat Gottfried Giesen, hoofd van het onderzoek & ontwikkeling bij Lemken. De man die we enkele maanden voor zijn pensioen interviewden, wist ons te overtuigen met enkele sterke uitspraken die tot nadenken stemden.

'De trekker is geen doel op zich, maar wordt een hulpmiddel.'

'De landbouw zal evolueren naar een samenspel tussen machineconstructeurs, agronomen, technologieaanbieders, automatisatiebedrijven, enz...'

'Simpel gezegd: als ik een schilderij wil ophangen moet ik een gat boren; het merk van boormachine is van ondergeschikt belang.'

'Kijk, elke akkerbouwer heeft ongeveer 30 kansen in zijn leven om het beste te doen.' ■



Gottfried Giesen, hoofd onderzoek & ontwikkeling bij Lemken.



Bij Benoît Cossée de Maulde

Kostprijs bewust ondernemen

Half augustus hadden we afgesproken in Maulde (Doornik) bij akkerbouwer Benoît Cossée de Maulde. Dit keer geen verhaal over hippe teelten en ronkende machines maar over kostprijsbewust ondernemen, respect voor de natuur en lange termijnvisie. Door de jaren heen evolueerde het akkerbouwbedrijf van Benoît naar andere, vernieuwende teelten, met de nadruk op kostprijsberekening en bewust ondernemen.

Alle veldwerkzaamheden worden toevertrouwd aan plaatselijke loonwerkers. Het bedrijf heeft ondertussen het eerste overschakelingsjaar naar bio bijna achter de rug.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Benoît Cossée de Maulde is 62 jaar. Naast zijn studies als industrieel ingenieur in de landbouw neemt hij een deel van het ouderlijk bedrijf over in 1978. Op 110 ha leem- en kleigrond worden dan bieten, tarwe en gerst geteeld en ook stieren vetgemest. Op de weides lopen Charolaisrunderen. Benoît: 'We hebben op deze manier gewerkt tot in 1990, de periode van de hervorming van het Europese landbouwbeleid. Ik was toen al een beetje bezig met kostprijsberekening en een visie op iets langere termijn. In die tijd kocht ik ook een eerste softwarepakket om de verschillende percelen land te beheren. Mijn vader stierf twee jaar later, in 1992. Ik bleef alleen over op het bedrijf en begon dan na te denken over de toekomst. Bepaalde machines deden we van de hand, we pakten de organisatie grondig aan en ik zette de eerste stappen richting alternatieve grondbewerking. Daarnaast had ik ook meer en meer interesse voor het agronomisch aspect en trok ik de wereld rond om de landbouw uit andere landen te leren kennen. In 1995 investeerde ik in een combinatie van een diepwoeler, een frees en een pneumatische zaaimachine. Ik had de smaak vlug te pakken en enkele jaren later kocht ik een Semeato zaaimachine voor directzaai, zonder voorafgaande grondbewerking dus. Ik had deze machines aan het werk gezien in Brazilië en was overtuigd van de mogelijkheden. Ik heb daar veel mee uitgeprobeerd, maar uiteindelijk had ik steeds meer het gevoel dat ik op een eiland zat



Benoît Cossée de Maulde: 'We moeten leren beter produceren met minder middelen.'



en bovendien kon ik met niemand ervaringen uitwisselen. Deze machine werd uiteindelijk twee jaar geleden doorverkocht.'

Atypisch

Ondertussen heeft het bedrijf het eerste jaar omschakeling naar bio stilaan achter de rug. Benoît ziet zichzelf niet echt als een biofanaat, maar eerder als een milieubewuste akkerbouwer. In dat opzicht leek de stap naar bio stilaan meer en meer vanzelfsprekend. Tegenwoordig teelt Benoît vlas, aardappelen, erwten en granen en wordt af en toe ook een mengeling van gras gezaaid. Benoît: 'In de buurt is er heel wat vraag van veehouders om gras op stam te kopen. Ik speel daarop in met kwalitatieve mengsels. Agronomisch is het zeker een meerwaarde voor mijn gronden, dus waarom niet? Met de bietenteelt zijn we zes jaar geleden gestopt. Ondertussen telen we al verschillende

jaren vezelhenneep. Ik was op zoek naar iets anders om mijn teeltrotatie wat te verlengen. Vezelhenneep is een oude teelt die terug aan belang wint door nieuwe afzetmogelijkheden. In de bioteelt oogsten we de vezels én het zaad. Deze worden door Belchanvre verwerkt. Dit jaar is deze teelt goed gelukt, vooral dankzij de aanhoudende warmte. Bovendien laat vezelhenneep een propere grond achter en vraagt deze bijna geen meststoffen, wat uiteindelijk ook een pluspunt is. Als laatste zet ik ook maximaal in op gras- en natuurstroken.'

'In het verleden heb ik koolzaad geteeld toen het nog rendabel was. Ik had zelfs geïnvesteerd in een cogeneratiesysteem (warmtekrachtkoppeling) op koolzaadolie om de gebouwen te verwarmen en een deel van de elektriciteit te produceren. Het verhaal van de energieteelten blijft een moeilijke oefening. Alles staat of valt met de prijs van de fossiele brandstoffen. Tien jaar



Vezelhenneep is een oude teelt die terug aan belang wint dankzij nieuwe afzetmogelijkheden.



Vlas maakt ook deel uit van de teeltrotatie.

100 jaar AMAZONE strooitechniek!

LIMITER
Edition



AMAZONE strooiers voldoen aan de Europese milieunorm

100 jaar 100 dagen 100 procent

In de 100 dagen van 7 september tot 15 december 2017 ontvangt u bij aankoop van nieuwe ZA-X-, ZA-M- of ZA-V meststofstrooier 100% korting op het hydraulisch grensstrooisysteem Limiter®.

Meerprijs voor een tweezijdig Auto-TS-systeem is gratis bij aankoop van een meststofstrooier ZA-TS.
Meerprijs voor een elektrische Limiter V*: 500,- € excl. BTW.
Contacteer uw AMAZONE-verdeler voor meer info.

HH HILAIRE VAN DER HAEGHE NV SA



AMAZONE



geleden hadden we met enkele burens 27 ha korte omloophout en beschikten we over een afzetcontract bij de gemeente Doornik. Uiteindelijk is het ook niets geworden, maar we waren opnieuw een ervaring rijker!

Geen machines

Opmerkelijk is dat alle landbouwmachines het bedrijf ondertussen verlaten hebben. Benoît: 'Destijds was mijn vader een ware machinefreak en hadden we, naast de gangbare machines, ook een maaiorser, een pers en noem maar op. Ik heb zelf altijd graag met de tractor gereden maar op een zeker ogenblik moet je keuzes maken. Tot in 2007 hadden we een vaste medewerker in dienst en dan was het wel mogelijk om zelf graan te dorsen en weg te voeren omdat we steeds met twee waren. Door omstandigheden is deze man vertrokken en dan stond ik voor de keuze: ofwel iemand anders aanwerven, opleiden en hopen dat hij lange tijd blijft, ofwel alle machines verkopen en een beroep doen op loonwerkers. Na veel wikken en wegen heb ik uiteindelijk voor de tweede oplossing gekozen en ik moet zeggen dat ik het me nog geen seconde beklagd heb. In al die jaren zijn er nooit grote problemen zoals bv. een mislukte bespuiting geweest. Ik hecht wel veel belang aan een goede organisatie en het naleven van de gemaakte afspraken. Wat de loonwerkers betreft, maken we tijdens de winter duidelijke afspraken omtrent de werkzaamheden voor het komende jaar en de voorziene planning. Ook worden de prijzen dan vastgelegd zodat er achteraf geen discussie is. Deze manier van werken geeft me echt voldoening. Doordat ik zelf niet meer achter het stuur van de machines zit, heb ik tijd kunnen vrijmaken om de teelten beter op te volgen. Bijkomend hoeven we geen zware investeringen in machines meer te doen die onnodig doorwegen op de kostprijs van mijn teelten!'

Kostprijs kennen

Benoît probeert al jaren de opbrengst van zijn teelten te optimaliseren, terwijl hij rekening houdt met het milieu. Benoît: 'Zelfs met de grootste en krachtigste machines kunnen we de natuur niet overmeesteren. Alles draait dus rond de optimale benutting van wat de grond ons ter beschikking stelt of -anders gezegd- beter produceren met minder middelen. Vaak hoor ik verhalen over nog meer opbrengst, terwijl weinig landbouwers zich afvragen wat ze allemaal moeten doen om aan die opbrengsten te geraken. Ik volg al heel wat jaren de kostprijs van mijn teelten en vind dit een verstandigere manier om een lange termijnvisie uit te bouwen. We moeten onze kinderen immers ook nog iets gunnen! Een andere mogelijkheid om de rendabiliteit van de bedrijven te verhogen, is om zelf afzetmogelijkheden te zoeken. Het is niet altijd evident, maar ik ben van mening dat, mits een goede voorbereiding en marktstudie, er nog heel wat te doen is op dat vlak.'

Teeltbegeleiding

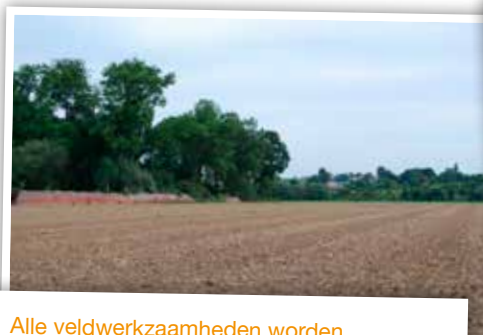
Naast zijn job als akkerbouwer is Benoît ook sinds 1991 actief als teeltbegeleider voor een aantal grondeigenaars uit de buurt van Doornik. Een 50-tal hectares worden op biologische wijze geteeld, terwijl de rest nog op de traditionele wijze gebeurt. Benoît: 'Deze activiteit heeft mij heel wat bijgeleerd en het maakt ook dat ik alles beter in perspectief bekijk. Werken voor klanten houdt ook in dat er resultaat moet geboekt worden. De kennis en ervaring die ik daar opdoe, helpt mij ook om mijn eigen bedrijf verder te laten evolueren. Op deze manier ben ik altijd alert gebleven en heb ik steeds de gepaste informatie en middelen gezocht om verder te kunnen evolueren.'

Om een deel van de oude gebouwen van het ouderlijk kasteel een nieuwe bestemming te geven, zijn Benoît en zijn echtgenote onlangs begonnen met het verhuren van feest- en seminariezalen. Ook dit kadert in zijn visie om op langere termijn grond en gebouwen in ere te houden. ■



Een deel van de oude gebouwen werd gerenoveerd en wordt verhuurd voor seminars, feesten...

De persinstallatie om koolzaadolie te produceren. Het verhaal van de energieteelten blijft een moeilijke oefening.



Alle veldwerkzaamheden worden toevertrouwd aan plaatselijke loonwerkers.



Het bedrijf zet maximaal in op gras- en natuurstroken.

OOGST IN EEN RECORDTIJD

JOHN DEERE-MAAIDORSERS VAN DE T-SERIE



+ GROOTSTE EFFECTIEVE SCHEIDINGSOPPERVLAK

+ GROOTSTE ZEVENKAST

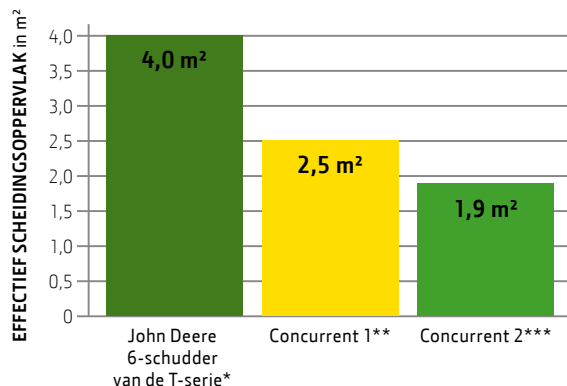
+ GROOTSTE LOSCAPPACITEIT IN ZIJN KLASSE

+ RUPS BANDEN EN 40K

+ CONNECTED COMBINE

NIEUW: MAAIDORSERS VAN DE T-SERIE 2017

De nieuwe T-serie biedt niet alleen tot 15% meer prestatie vergeleken met zijn voorganger. Deze concurreert tevens met kleine en middelgrote hybride maaidorsers! En beter nog: De prestatie komt samen met een uitstekende brandstofefficiëntie en kwaliteit van stro en graan. Dit is allemaal te danken aan het grote effectieve scheiding- en zevenkastoppervlak en de unieke gewasroom. De T560 biedt 6-schudderprestatie in een compact formaat van 3,30 m dat tot 40 km/u voortbeweegt op rupsbanden! De nieuwe T-serie: Eenvoudig schudder 2.0!



* www.deere.com
** www.newholland.com
*** profi.de - Landmaschinenkatalog.
Claas Lexion 670



JOHN DEERE



COFABEL®

Peperstraat 4A - 3071 Erps-Kwerps

Tel. : 02 759 40 93

E-mail : Info@cofabel.be

www.JohnDeere.be



Het typische landschap van de streek rond Battice.

Bij Patrick Henrard in Battice

Veel aandacht voor het rantsoen om de melkproductie op peil te houden



Louis-Marie en Patrick Henrard

Patrick Henrard is een jonge dertiger die het ouderlijk melkveebedrijf verderzet. De weidestreek rond Battice, boven Luik, telt voornamelijk melkveehouders. De familie Henrard vestigde zich in 1929 op het bedrijf waar Patrick al de vierde generatie vertegenwoordigt. Door de jaren heen nam de productie aanzienlijk toe en onlangs werden ook nieuwe stallen gebouwd. De veehouder uit Battice probeert zo efficiënt mogelijk te werken door de productie per koe op te drijven en de kosten zoveel mogelijk te beperken. De jaarlijkse melkproductie schommelt ondertussen rond de 800.000 liter, met een stalgemiddelde van 9.000 liter per koe.

De uitkuil- en voederbak wordt nog dagelijks gebruikt om de koeien te voeden.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Vandaag telt het bedrijf zo'n 95 koeien en 75 stuks jongvee. Het geheel strekt zich uit over 60 ha, waaronder 55 grasland en een 5-tal maïs. Na zijn studies ging Patrick eerst vijf jaar voltijds werken bij Joskin, enkele kilometers verder. Patrick: 'Mijn vader was toen nog te jong om te stoppen, de boerderij is niet groot genoeg om er met twee van te leven en ik moest dus op een andere manier mijn boterham verdienen. Ik hield me bezig met het laden van vrachtwagens. Ik ervaar die tijd als een toffe ervaring waar ik tamelijk wat bijgeleerd heb en heb leren samenwerken met andere mensen. In 2007 heb ik vervolgens een deel van het ouderlijk bedrijf overgenomen en bleef ik deeltijds werken bij Joskin. Sinds 2012 ben ik voltijds thuis.'

Voorzichtig evolueren

Door de jaren heen groeide het bedrijf aanzienlijk, mede dankzij de vooruitgang van de genetica. Patrick: 'Vandaag produceren we tussen 750.000 en 800.000 liter melk op jaarbasis met een stalgemiddelde van ongeveer 9.000 liter. De productie wordt geleverd aan coöperatie Arla. Toen het melkquotum in voege trad in 1984 haalde mijn vader 240.000 liter. Beetje bij beetje hebben we quotum bijgekocht en in 2007 zaten we aan 320.000 liter. Toen het melkquotum in 2015 werd afgeschaft zaten we op 610.000 liter. Doordat de productie regelmatig omhoog ging hebben we nooit koeien moeten bijkopen. We konden rekenen op onze eigen vaarzen om de veestapel uit te breiden. Vandaag ligt de focus niet meer op groeien maar op het optimaliseren van de productie. We zitten immers beperkt in grondoppervlakte om zelf ruwvoeder te produceren. Een tweede bedrijf overnemen of land gaan kopen verder van de deur zit er voorlopig niet in. Op dit moment kan ik nog dagelijks op de hulp van mijn vader rekenen, maar als hij morgen niet meer mee kan, ga ik meer dan mijn handen vol hebben met wat ik vandaag al te doen heb.'

Veel aandacht voor het rantsoen

Om de melkproductie op peil te houden geeft Patrick de nodige aandacht aan het rantsoen: 'Onze Holsteinkoeien vergelijk ik dikwijls met Formule 1-wagens. Ze produceren veel maar zijn ook heel gevoelig voor storingen. Als er iets hapert zie je de

**COMFORT
PRESTATIES
EFFICIENTIE
MANITOU**

Manitou, de juiste keuze voor iedere werkdag
newag.manitou.com

MANITOU
HANDLING YOUR WORLD

melkproductie zeer snel achteruitgaan. In de zomer verblijven de koeien in de wei en krijgen ze 's nachts een mengeling bestaande uit 6 kg maïs, 6 kg cichoreipulp, een eiwithoudend kernvoeder en voordroog. De hoeveelheid voordroog wordt dagelijks aangepast in functie van de weersomstandigheden en de groei van het gras in de weide. Tijdens de wintermaanden, krijgen ze voordroog van de eerste snede, aangevuld met 10 kg maïs, 10 kg cichoreipulp, 1 kg corrector (meestal koolzaad) en een eiwithoudend

kernvoeder. De droogstaande koeien lopen op de wei tijdens de zomermaanden en worden teruggebracht op het bedrijf zo'n 10 dagen voordat ze kalven, om ze gemakkelijker in het oog te kunnen houden. Tijdens de winterperiode krijgen ze 's morgens hooi en 's avonds voordroog, maïs en cichoreipulp. Vanaf de leeftijd van 8 maanden verblijven ook de vaarzen op de wei in de zomer en krijgen ze dagelijks kernvoerders toegestrekt. Tijdens de winterperiode krijgen ze voordroog van de derde en vierde snede. De kalveren



krijgen eerst een paar dagen melk en na vijf dagen wordt er overgeschakeld op melkpoeder. Verder worden alle koeien kunstmatig geïnsemineerd. Ik vertrouw hiervoor al langere tijd de aanbevelingen van de AWE.' (Association Wallonne de l'Elevage)

Beredeneerd investeren

De laatste 10 jaar werd het bedrijf grondig gerenoveerd en uitgebreid met de bouw van nieuwe stallen. Patrick vervolgt: 'In 2008, één jaar na de overname, hebben we een nieuwe bindstal gebouwd voor 80 melkkoeien. Omdat we veel belang hechten aan de gezondheid van onze dieren hebben we voor een houtconstructie gekozen. De koeien worden gemolken via een pijpleidinginstallatie van DeLaval, met zeven melkstellen. Deze manier van werken heeft ons vroeger altijd voldoening gegeven en voor het nieuw project hebben we terug voor zo'n systeem gekozen. In 2015 hebben we een nieuwe loods gebouwd en verleden jaar zijn we uitgebreid met een nieuwe stal voor het jongvee. Deze biedt plaats voor zo'n 60 dieren. Om de effluenten te kunnen stockeren hebben we een opslag gemaakt naast de stallen. Het blijft in mijn ogen een goedkope en efficiënte oplossing om mest te stockeren zonder dat er onnodige hoeveelheden beton aan te pas moeten komen. Tussendoor hebben we ook enkele nieuwe bewaarsilo's gebouwd. Het geeft ons de mogelijkheid om de verschillende sneden gras apart te bewaren, zodat we het rant-

soen optimaal kunnen aanpassen aan de noden van onze dieren.'

Patrick vervolgt: 'Ik ben geen voorstander van een voedermengwagen. We gebruiken nog steeds een klassieke uitkuil- en doseerbak achter onze oudste tractor. We voeren meermaals per dag en werken in verschillende voederlagen, waardoor een voedermengwagen overbodig is. Bovendien is deze manier van werken stukken goedkoper en beter aangepast aan de verschillende bewaar-kuilen op ons erf.'

Werkorganisatie

Wat de werkorganisatie aangaat, hecht Patrick veel belang aan het feit dat zowel hij als zijn vader op de hoogte blijven van wat er allemaal gebeurt op het bedrijf. Patrick: 'Mijn vader melkt altijd 's morgens, terwijl ik dan met de kalveren en de vaarzen bezig ben. 's Avonds is het juist andersom. Ik melk terwijl mijn vader met het jongvee bezig is. Op deze manier kunnen we de eventuele problemen ook sneller in kaart brengen. Mijn vader voedert meestal terwijl ik dan verantwoordelijk ben voor de kunstmatige inseminaties. 's Morgens beginnen we met de opkuis van de voedergangen en het verdelen van kernvoerders. Na het melken geven we voordroog. 's Middags worden de voedergangen opnieuw gekuist en rond 17u voeren we maïs, pulp en mineralen. Het kan op het eerste zicht omslachtig lijken, maar het laat ons toe om steeds een oogje in het zeil te houden en de melkpro-

ductie bovendien optimaal te activeren.' 'Wat de veldwerkzaamheden aangaat doen we alles in eigen beheer, met uitzondering van de maïsteelt en de grasoogst. Naast de hooibouwmachines en een drijfmesttank beschikken we over drie tractoren. De recentste is met een frontlader uitgerust zodat we omzeggens het meeste 'hofwerk' zelf aankunnen.'

Toekomstgericht denken

Als we Patrick vragen hoe hij de toekomst ziet, haalt hij eerst aan dat de beginjaren van zijn loopbaan niet altijd rooskleurig waren: 'Ik had het bedrijf nog maar pas overgenomen toen de melkcrisis uitbrak. Het werd mij dus niet op een presenteerblaadje aangeboden, maar net daardoor heb ik ook kostbewust leren denken en ondernemen. Naar de toekomst toe heb ik niet de ambitie om verder te groeien. Er is werk genoeg op mijn bedrijf, zeker omdat mijn echtgenote buitenshuis werkt. Tegenwoordig krijgen we zo'n 35 cent/liter melk. Persoonlijk vind ik dat een aanvaardbare prijs. Het laat ons toe om alles netjes te kunnen afschrijven en nog kwalitatief te leven ook. Ik ben geen voorstander van hogere prijzen, want dan draag je het overschot toch bij aan de staatskas en haal je er zelf geen voordeel uit. Wel zou het dan nuttig zijn om de grote prijsschommelingen te kunnen beperken, want anders moeten we steeds genoeg buffer opbouwen om de volgende negatieve melkprijsschommeling te kunnen opvangen.' ■



De effluenten worden in een lagune opgeslagen.



De nieuwe stallen bestaan uit een houtconstructie.



Zicht op het jongvee.



De stal voor de melkkoeien is uitgerust met een pijpleiding voor het melken.



De verschillende bewaar-kuilen zijn verspreid over het erf.



- UNIEKE EN VEILIGE TRANSPORTPOSITIE
- GEHELE PLOEG EENVOUDIG AFSTELLEN VANAF DE TREKKERSTOEL

- FURROWCONTROL RTK/DGPS BESTURING
- COMPLEET NIEUW DESIGN

WHEN FARMING MEANS BUSINESS
kverneland.nl

Kverneland i-Plough
het ploegen van de toekomst!

D.L.V. BEBO

Trelleborg TM1060. Verrijk uw landbouwactiviteiten.

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





Loonwerken Van Hauwaert en zoon uit Meulebeke

Gespecialiseerd in zaai- en oogstwerken van wortelen en uien.

Het is begin augustus als we te gast zijn op het loonbedrijf van Peter Van Hauwaert, in de West-Vlaamse 'preigemeente' Meulebeke. Door de jaren heen is het bedrijf zich gaan specialiseren in het zaaien en rooien van wortelen en uien. Van Hauwaert heeft een ruim werkgebied dat loopt van het Franse Calais in het zuiden tot Nederlands Limburg. In de thuisstreek verzorgt Peter nog de voorbereidingswerken voor de preiteelt.

Tekst: Ward De Keersmaecker

Foto's: Ward De Keersmaecker en loonwerken Van Hauwaert en zoon



Drie generaties Van Hauwaert: Peter, oudste zoon Niels en vader en stichter van het loonbedrijf Wilfried.



Voor de verre bestemmingen wordt geregeld een bestelwagen op een trailer meegenomen.

De wortelen worden in de kisten gelost en op vrachtwagens geladen.

Het loonbedrijf werd in 1969 opgericht door Peters vader Wilfried. Oorspronkelijk werd er kleinschalig gestart met ploeg- en zaaierwerk, maar al snel ging men ook drijfmest uitrijden. In 1992 stapte Peter mee in het bedrijf. Dit is ook het moment waarop de samenwerking werd opgestart met de Dendermondse firma De Kimpe-Cool. Deze samenwerking ging aanvankelijk over het zaaien en rooien van wortelen voor de versmarkt, waarbij het loonbedrijf als tussenpersoon fungeert tussen de landbouwer en de afnemer. Peter verzorgt het teeltcontract, de uitzaai en ten slotte het rooien. Tijdens de eerste jaren kon dit in de West-Vlaamse regio, maar later in de jaren 90 is het teeltgebied voornamelijk verschoven naar het Pajottenland en Haspengouw. Sinds 2011 doet Peter hetzelfde voor de uienteelt. Naast het loonwerk voor landbouwers, die werken met De Kimpe-Cool, voert het loonbedrijf ook onafhankelijk loonwerk uit.

Van drijfmest voeren naar volleveldsgroenten

Van in de beginjaren tot 2008 was het loonbedrijf vooral bezig met het uitvoeren van drijfmest in de eigen regio. Peter: 'Door de steeds strenger wordende mestwetgeving moest de mest echter over langere afstanden getransporteerd worden. Uitrijden in de eigen streek werd minder interessant voor ons en we werden voor de keuze gesteld: mesttransport, eventueel met vrachtwagens, of inzetten op een andere bedrijfstak. Vanaf de jaren '90 begon men prei op ruggen te telen en beschikten wij over een ponsmachine. Daarbij zaaien we prei, die later in het seizoen als plantjes uitgeplant worden. Sinds het begin van de samenwerking met de Kimpe-Cool hebben we het areaal dat we in de wortelen verzorgen flink uitgebreid. Vanaf 2011 kwam daar ook nog het zaaien, rooien en oprapen van ajuin bij. Ongeveer 70% van ons werk in de uien is voor landbouwers die leveren aan De Kimpe-Cool en de overige 30% is vrij loonwerk.' 'Onze werkseizoenen zijn vaak vrij lang en vloeien mooi in elkaar. Dit verantwoordde de komst van een vaste medewerker in 2011. Voor de preiboeren ponsen we van half maart tot half augustus. Busselwortelen zaaien we van half januari tot half augustus en worden door de teler zelf geoogst. Losse wortelen worden gezaaid van half februari tot half juni met een piek in mei. De uitzaai van de uien kent een piek in het voorjaar. Losse wortelen rooien, ons grote najaarswerk, gebeurt met vijf getrokken rooicombinaties en duurt van eind juni tot laat in het najaar.'

'De intrede van RTK-gps bracht een hele verandering met zich mee en betekende ook een groot voordeel in de industriegroenteteelt.'

Specialistenwerk

In 2011 werden de eerste drie trekkers uitgerust met een RTK-gps van Trimble. 'Voordien was het de kunst om zelf zo recht en juist mogelijk te rijden. Vandaag zijn al onze trekkers voorzien van RTK-besturing. Deze technologie was een hele verandering en geeft ons verschillende voordelen. Eén daarvan is dat we met meerdere zaaicombinaties tegelijk op één veld



Nieuwe Ceres 450: 4-rijig getrokken pootmachine



NEW!



* Bunkercapaciteit tot 3.500 kg (4x75 cm) of 4.000 kg (4x90 cm).
 * Brede stuurwieluitslag van 30° (+15°, -15°).
 * Combinatie mogelijk met grondbewerking zoals GE-Force C frees.



**Te zien op Potato Europe
Emmeloord, 13-14 sep**
www.avr.be | +32 (0)51 24 55 66





RTK-besturing maakt het mogelijk om links en rechts de halve uienbedden perfect te doen aansluiten.



In het vroege voorjaar worden er preiplantjes gezaaid om later in het seizoen uitgeplant te worden.



kunnen rijden. De ene chauffeur zet dan de lijnen uit terwijl de anderen gemakkelijk kunnen volgen omdat de machines in contact staan met elkaar. Voor ons en onze medewerkers was het vroeger veel moeilijker omdat in het drukste van het seizoen de dagen lang zijn en het werk hier niet mag onderlijden. Tijdens het zaaiseizoen worden alle percelen in ons gps-systeem opgeslagen. Die kunnen we erna weer gebruiken om de trekkers tijdens het rooien zelf de rijen te laten volgen, zodat wij ons meer kunnen concentreren op het rooiproces zelf en het vullen van de kisten.'

De voordelen voor de klanten van Van Hauwaert zijn velerlei: 'Het afgeleverde werk is veel nauwkeuriger, er kunnen spuitpaden worden aangelegd en de kopakkers kunnen op de juiste werkbreedte worden gemaakt. Rooiverliezen worden tot een minimum beperkt en, indien nodig, kunnen we nog verder werken, zeker wanneer de dagen in het najaar korter worden. Ten slotte is het een gemak voor de facturatie en rekenen we met de effectief bewerkte oppervlaktes.'

Just in time

Door de jaren heen ziet Peter zijn cliënteel en de bedrijven in de sector meer en meer specialiseren, professionaliseren en vergroten. 'We zien dit zowel bij de telers als bij de afnemers. De werkdruk wordt groter en iedereen wil natuurlijk tijdens de optimale periode bediend kunnen worden. Dit in combinatie met delicate teelten, mogelijks grote financiële gevolgen en een uitgebreid teeltgebied zorgen bij ons voor de nodige uitdagingen. Daarom zetten we volop in op capaciteit en flexibiliteit. Goed onderhoud, maximaal gebruik maken van technologie, flexibele medewerkers en een goede werkorganisatie helpen ons daarbij. Zoals bij zoveel zaken heeft elk nadeel zijn voordeel en geeft een groot teeltgebied de kans om ergens verder te kunnen werken waar het op een andere plaats niet meer (of nog niet) gaat.'

'Om al het werk tijdig rond te krijgen, beschikken we voor de wortelteelt in totaal over verschillende combinaties van drie meter volleveldsfrees/rotorkoepel, ruggentrekker en zaaimachine. De ruggen kunnen we trekken op 50, 60 of 75cm. Voor het rooien werken we met klembandrooiers van Dewulf. De uien worden gezaaid met twee Kramer zaaimachines op bedden van 2,25m met links en rechts een half bed. Rooien doen we met een klapper en rooier van Holaras en een opraper van Dewulf.'

'Zowel de verwerkers als de telers werken meer en meer volgens het just-in-time-principe. Voor ons wil dat zeggen dat we moeten inzetten op flexibiliteit en capaciteit.'

Uitdagingen voor de toekomst

'Het areaal dat we bewerken in de wortelteelt blijft elk jaar min of meer constant, en dat geeft ons een zekere stabiliteit. Anders is het in de uienteelt die de laatste 2 jaar zeer sterk en misschien wel té sterk boomde. Als loonwerker moet je

afwegingen maken of de investering in extra capaciteit op iets langere termijn nog wel interessant zal zijn. Onze nauwe samenwerking met de firma De Kimpe-Cool geeft ons het voordeel van een bepaalde zekerheid te hebben. Met onze capaciteitsoverschot zijn we in staat om er nog andere klanten bij te nemen.' ■



De recentste trekkers zijn uitgerust met een bandendrukregelsysteem.



De uienrooier.



Prei ponsen gebeurt vooral in de eigen streek

Kiept niet, duwt niet,
TRANSPORTEERT !
 3 jaar garantie

Drakkar

Van 23 m³ tot 60 m³



Polyvalente uitdraaiwagen

www.joskin.com

JOSKIN
 tel : 04 377 35 45



Kubota

kubota@matermaco.be

Lancering van de Kubota werktuigen



- › Geniet van Kubota Finance vanaf 0,80%* Taeg
- › 3 jaar garantie

* Voorstel voorbehouden voor professionele klanten, geldig t/m 30/09/17; onder voorbehoud van aanvaarding door het kredietcomité van Kubota Finance

Aanwezig op
23 & 24/09
 op de
 Werktuigendagen
 van Oudenaarde



MatermacoGroup

www.matermaco.be





Verstraeten Agritechnieken uit Sint-Amands

Tom, Geert en enkele medewerkers in het Verstraeten-team.

‘De huidige tijdsgeest laat niet toe om stil te blijven staan.’

We zijn deze keer op bezoek bij de broers Verstraeten uit Sint-Amands. Strategisch gelegen vlakbij het drieprovinciepunt Antwerpen, Vlaams-Brabant en Oost-Vlaanderen. Dit jaar zal het trouwens 20 jaar geleden zijn dat ze hun bedrijf stukje voor stukje begonnen op te bouwen. Ondertussen staat de tweede generatie klaar en ziet de toekomst er rooskleurig uit. Wij spraken met hen over de evoluties van de afgelopen 20 jaar en de bedrijfsfilosofie die ze daaruit ontwikkelden.

Tekst en foto's: Ward De Keersmaecker

In 1997 begon het verhaal toen de broers Geert, Tom en Stefan besloten om de landbouwactiviteiten van Deutz-Fahr dealer De Kinder uit Buggenhout over te nemen. Ze besloten ook hun neef Kris mee aan te werven die zo'n 15 jaar aldaar ervaring had opgedaan en dat bleek in de eerste jaren een grote hulp. Voordien runde Geert reeds een bedrijf dat voorzag in de stalinrichting voor de intensieve veehouderij. Later kwam Stefan bij Geert een handje toesteken. Broer Tom had op dat moment zo'n

tweetal jaren ervaring opgedaan bij de voormalige Deutz-Fahr importeur Gaspart. Na de succesvolle opstart is Kris zijn eigen weg gegaan. Geert en Tom zetten dan de zaak verder, samen met Stefan en kort daarna kwam er nog een technieker bij. In 2000 verhuisden ze naar een nieuw en ruimer pand in de gemeente Sint-Amands. Daar konden ze stelselmatig uitbreiden. Eerst naar een grotere werkplaats in 2008 en later in 2015 kwam daar nog een nieuwe toonzaal bij.

Van bijna uitsluitend landbouw naar een meer divers cliënteel

Tom: 'In onze eerste jaren bestond ons cliënteel voor zo'n negentig procent uit landbouwers en een tiental procent tuinbouw. Vandaag ziet dat er al iets anders uit en schat ik dat er nog een zestigtal procent voor landbouw overblijft. Tuinbouw bleef eerder constant, maar het aandeel aannemingsbedrijven is toch wel sterk gestegen. Onder de aannemingssector reken ik dan ook de

MULTIFUNCTIONEEL **1.000 KG** **1.600 KG**

Overrijdbeveiliging Zuidberg

- ✓ Meer veiligheid door betere zichtbaarheid van uw trekker
- ✓ 3 types leverbaar:
 - multifunctioneel (ook mogelijk met koppeldriehoek)
 - met frontgewicht van 1.000 kg
 - met frontgewicht van 1.600 kg
- ✓ Instelbare en zelfherstellende achterrijdbeveiliging
- ✓ Geïntegreerde trekhaak
- ✓ Mogelijkheid tot personalisatie met eigen logo

Tijdelijke kortingen tot €300 bij aankoop van een overrijdbeveiliging van Zuidberg
 geldig tot 31/12/2017

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

PACKO HANDLING

POWER & PRECISION
www.packohandling.be

YouTube Facebook

ZUIDBERG
 FRONTLINE SYSTEMS



De heldere en modern ingerichte shop.



De 'Storm 30' opzuigwagen voor gemaaid gras. Een eigen creatie op vraag van de klant.



De opvangbak (8m³) met de aftakas-aangedreven ventilator is eveneens een eigen constructie.

openbare besturen, tuinaanleggers en wegbermbeheerders. Bij deze laatste merken we een sterke vraag naar de montage van bermmaaiers op trekkers, en specifieke oplossingen voor grasopvang. Wijzelf zullen zeker voor de landbouwsector blijven gaan omdat het onze grote passie is en we er van kindsbeen af in opgegroeid zijn. Maar we volgen ook de nieuwe evoluties. In de landbouwsector zien we hier, net als overal denk ik, veel bedrijven die stoppen

en andere die net vergroten.' 'We zijn gelegen in een echte veehouderij- en groentestreek. In de veehouderij merken we dat het einde van het melkquotum veel heeft veranderd. In de tuinbouwsector zien we de laatste jaren veel bedrijven die er de riem afleggen. Dit is een arbeidsintensieve sector waarin de bedrijven wel vaak drie tot vier tractoren hebben. Wanneer zij ermee ophouden om groenten te telen, houden ze vaak hun grond en

één of twee trekkers over om nog aan wat akkerbouw te blijven doen. Die neerwaartse trend voelen we hier sterk in de machineverkoop en het onderhoud.'

'Vooral luisteren en proberen meedenken met de klanten om tot een betere dienstverlening te komen.'



Een grote voorraad van nieuwe Deutz-Fahr tractoren.



De servicebussen zijn verhoogd en uitgerust met vierwielaandrijving.



De gebouwen dateren van 2000 en 2008 en bevatten een winkel, werkplaats, magazijn en kantoorruimte.

Werkgebied vergroten blijkt noodzakelijk.

Tom: 'Doordat klanten hun bedrijf stopzetten of activiteiten veranderen en daardoor minder materieel aanhouden, zijn wij genoodzaakt om onze verkoop- en serviceregio uit te breiden. Dat verantwoordde tevens de aankoop van drie ingerichte servicebussen en nu recent nog een nieuwe depannagevrachtwagen. Deze hebben we laten uitrusten met een hydraulische voortractie om wendbaar te blijven en om over meer trekkracht te beschikken. De servicebussen hebben een verhoogd chassis met 4x4 om zonder problemen tot ver in het veld te kunnen komen.'

'In de beginjaren waren er zeer weinig loonwerkers onder het cliënteel. Vandaag vinden zij meer en meer hun weg tot bij ons. Om die reden hebben we in onze infrastructuur de nodige plaats voorzien om gemakkelijk te kunnen manoeuvreren met grote machines. Bij de landbouwers verder van de deur merken we wel een bepaalde 'drempelvrees' op. Hen kunnen we dan overtuigen door zelf eventueel leveringen te doen met onze vrachtwagen. En door onze service en depannages ter plaatse uit te kunnen voeren met de volledig uitgeruste servicebussen. Recent kwam er een aanhanger bij met oliepompstation erin waarin we 600 liter olie kunnen transporteren. Dit om het onderhoud ter plaatse nog efficiënter te kunnen uitvoeren.'

'Vandaag zijn we regionaal hoofdverdelers voor de merken Deutz-Fahr, Pöttinger en Weidemann. De overige merken die we verdelen zijn o.a. Herder, McConnel, Record, Joskin, Vicon (spuiten en meststofstrooiers), Kverneland



De ruime toonzaal gelegen aan de Provincialeweg zorgt voor een helder overzicht van de gestalde machines.

(maïsplanters), Gaspardo, Maschio, Sicma en sinds afgelopen jaar ook minigravers van Wacker-Neuson. Daarmee hebben we een volledig aanbod om de bedrijven in onze regio te bedienen.'

Ieder zijn specialiteit

Tom: 'Mijn broer Geert is bij ons de technische specialist. Ik neem de administratieve en commerciële taken op mij. Vroeger hadden we eerder de neiging om alles zelf te willen doen en in de hand te hebben, maar mettertijd hebben we ingezien dat dit niet meer mogelijk was. De groeipijnen die ons bedrijf kende, werden zichtbaar en toen hebben we beslist om een administratief medewerker en een vaste magazijnier erbij te nemen. Dat bleek achteraf een zinvolle investering. Ook in de werkplaats heeft iedere medewerker nu hoe langer hoe meer zijn eigen specialiteiten. Omdat we zes techniekers in dienst hebben,

is het makkelijker dat iedereen zich specialiseert. Dat maakt het ook iets makkelijker om eventueel een nieuwe medewerker te vinden, want iedereen vult elkaar wat aan.'

'Meer en meer maken we zelf specifieke constructies op vraag van onze klanten.'

Blik op de toekomst

Met een mooi gamma, mogelijkheid tot een verdere uitbreiding op de huidige site en interesse van de volgende generatie ziet de toekomst er voor de firma Verstraeten mooi uit. Tom: 'Voor de toekomst zouden we graag onze stockagecapaciteit van de onderdelen en allerhande materieel verder uitbreiden. Zo kunnen we onze klanten nog beter van dienst zijn. ■



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

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



Bekijk de video en laat
u overtuigen!

 **LEMKEN**

The Agrovision Company



I ♥ MY AGROJOB

In deze rubriek ontmoeten we iedere keer iemand uit de landbouwsector die een beetje meer uitleg geeft over zijn werk, zijn achtergrond, zijn motivaties... maar ook over zijn verlangens. Deze keer spreken we Peter Goeman, die zijn boterham verdient als chauffeur is bij aannemingsbedrijf De Latthauwer A. & Zn in Wetteren. Peter was ook de man die op het European Drivers' Championship (zie verder in dit nummer) onze driekleur verdedigde en als beste trekkerchauffeur van Europa uitblonk in zuinig rijden. Tekst en foto: Peter Menten



Naam: Peter Goeman

Woonplaats: Oordegem

Leeftijd: 44 jaar

Werkt bij: De Latthauwer A. & Zn in Wetteren

Studies: Tuinbouw aan het Scheppersinstituut te Wetteren

Peter Goeman is chauffeur bij aannemingsbedrijf De Latthauwer A. & Zn in Wetteren.

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

'Ik ben trekkerchauffeur bij aannemingsbedrijf de Latthauwer in Wetteren, een bedrijf dat actief is in bosontginning, transport, zeven en in grond- en loonwerk voor boomkwekerijen. Het grootste gedeelte van de tijd rijd ik met een dumper in onderaanneming voor wegenwerken De Moor. De voornaamste taken zijn grondvervoer, rioleringswerken, buizen vervoeren, bekalkte grond weer aanvoeren, enz... 's Avonds nemen we dan puin mee terug naar de breekinstallatie. Als we niet 'in de grond zitten' ben ik, afhankelijk van de periode van het jaar, bezig met stronken frezen en speciale zaaierwerken. We zitten immers in de streek van de boom- en rozenkwekerijen en dat maakt dat ons loonwerk daar ook voor een deel op draait: onderstammen voor rozen gaan planten bij de boomkwekers bv.'



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

'Ik heb vroeger meer dan 10 jaar bij een boomkweker gewerkt. Latthauwer kwam daar geregeld loonwerk uitvoeren en toen ze een chauffeur zochten, heb ik niet getwijfeld. Een aardig pluspunt is dat ze hier met John Deere tractoren rijden.'

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

'Ik bekijk het als een hobby. Ik ben nu 44 en moet nog mijn eerste dag beginnen werken. 's Morgens vroeg op de werf beginnen heeft ook wel iets. Hoewel niet alle dagen even makkelijk zijn, heb ik nog geen minuut tegen mijn zin gewerkt.'

TP: 'En de minder leuke?'

'Breuken aan de machines krijgen. Het is plezierig als je 's morgens vertrekt, in de flow kunt blijven en het werk zien evolueren. Als je dan ineens een breuk aan een machine hebt, dan is dat wel een afknapper. Ik werk ook graag met een graafmachine, maar ik heb ook nood aan rondrijden. Te weinig afwisseling gaat op de duur vervelen.'

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

'Hierover moest Peter stevig nadenken... Het leek of die

mogelijkheid niet bestond. 'Tja, ik zou in ieder geval met machines bezig zijn; het moet ronken voor mij en er moet een motor inzitten. Landbouwloonwerk of met een dumper rijden en graafwerken uitvoeren? Het is de afwisseling tussen de twee die het boeiend maakt. Bv. ergens een zwembad of een kelder gaan uitgraven en dan wat zaaierkjes erbij.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

'Mijn jongensdroom is eigenlijk met een 9000 rupstrekker van mijn lievelingskleur mogen rondrijden met bv. een kilverbak of iets in die aard. Dat mag zelfs in het buitenland zijn.'

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

'Volg je droom en blijf dat doen; zelfs al begrijpen anderen dat niet. Ik herinner mij dat ik als driejarige al met John Deere in contact kwam. Later heb ik een John Deere oldtimer gerestaureerd en is de groengele microbe zich meer en meer in mijn lijf beginnen nestelen. Je moet je vooral niet laten afschrikken om in de landbouwsector te beginnen. Als het je passie is, moet je er voluit voor gaan.' ■

Agrometius puzzelactie

20% korting op Trimble RTK-GPS stuursysteem

Voordelen GPS-besturing

- ✓ Zeer betrouwbaar signaal door GPS+Glonass ontvangst en xFill 20 minuten signaalgeheugen
- ✓ Gebruiksvriendelijke Android besturingssoftware die u al kent van telefoon en tablet pc
- ✓ Voer al uw bewerkingen van zaai tot oogst met centimeter precisie uit
- ✓ Vanaf heden kan iedereen recht rijden
- ✓ Klaar voor de toekomst door uitbreidingsmogelijkheden zoals sectiecontrol, opbrengstmeting, en variable dosering en meer ...

Mist u nog een stukje van de puzzel?



Profiteer tot 1 oktober van deze aanbieding



Het hindernissenparcours moest zo vlekkeloos mogelijk en binnen de kortste tijd worden afgelegd.

European Drivers Championship in

In juni organiseerden John Deere en Michelin samen het Europese Kampioenschap voor trekkerchauffeurs in het Franse Clermont Ferrand, de thuisbasis van Michelin. Deze tweede editie -van wat ooit begon als een wild idee tussen pot en pint van enkele verantwoordelijken van John Deere die van een zakenreis uit Zwitserland terugkeerden- was een speelse manier om de competitiegeest tussen gepassioneerde Europese trekkerchauffeurs aan te wakkeren. Voor de beide fabrikanten was het bovendien ook een mooie marketingoefening om hun producten in beeld te brengen voor tractorminnend Europa.

Tekst en foto's: Peter Menten

16 chauffeurs van over heel Europa konden hun vaardigheden én kennis van zaken tonen aan het stuur van een 6250R tractor van John Deere en een 19-tons tandemkipper van Joskin. Decor voor het gebeuren was het testcircuit van Michelin in het Franse Clermont Ferrand. De competitie ging niet enkel over snelheid, maar vooral over het opzetten van de meest efficiënte rijstrategie met de bedoeling zoveel mogelijk punten binnen te halen.

Voorafgaand

Om te weten wie zijn land zou gaan vertegenwoordigen werd

er vooraf een wedstrijd via het internet georganiseerd waarbij de kandidaat-kampioenen zoveel mogelijk likes moesten verzamelen. De 16 kandidaten met de meeste likes werden uitgenodigd naar Clermont Ferrand om met de andere landen in competitie te gaan.

De testsite van Michelin is een van de grootste ter wereld met 19 testtracks en een lengte van 41 km.

Rijstrategie: kiezen uit een mix van 4

Na de briefing in het hoofdkantoor van Michelin kon elke deelnemer, samen met de verantwoordelijke van John Deere, bepalen met welke strategie ze de wedstrijd zouden aanpakken. Met welke bandenspanning gaan we rijden? Hoe gaan we de instellingen van de 6250R programmeren om zo snel maar ook zo zuinig mogelijk te kunnen rijden? De kandidaten (en ook wijzelf) konden dan een eerste proefrit maken om het parcours in te schatten. Ze moesten vervolgens aan de vooravond van de competitie aan de organisatoren bekend maken met welke bandenspanning ze de volgende dag wilden vertrekken. Het was kwestie van een juiste mix te kiezen tussen zo weinig mogelijk bodeminsporing in het veldgedeelte en een zo laag mogelijk brandstofverbruik over het hele traject. De beste Europese chauffeur zou diegene worden die van deze elementen de ideale mix zou maken. Om het plaatje compleet te maken was er ook een hindernissenparcours dat zo vlekkeloos mogelijk en binnen de kortste tijd moest worden afgelegd. Uitdaging genoeg dus.

Einddoel was om het ganse parcours af te leggen in zo weinig mogelijk tijd, maar met zo min mogelijk strafpunten.



Peter Goeman verzamelde de meeste likes in België en mocht ons land vertegenwoordigen.



20% van het traject was veld waarbij het erop aan kwam om zo min mogelijk insparing te maken.



De competitie ging niet enkel over snelheid, maar vooral over het opzetten van de meest efficiënte rijstrategie met de bedoeling zoveel mogelijk punten binnen te halen



Met welke bandenspanning gaan we rijden?



Hoe gaan we de instellingen van de 6250R programmeren om zo snel maar ook zo zuinig mogelijk te kunnen rijden?

Clermont Ferrand

Het parcours

Het traject dat de kandidaten in zo weinig mogelijk tijd en met een zo laag mogelijk verbruik en strafpunten moesten afleggen was 18 km lang en onderverdeeld in 6 zones zoals ze in dagelijkse situaties ook voorkomen: 80 % liep over de weg op zowel hellende als vlakke wegen, er was radarcontrole op snelheid want een bepaald traject mocht aan maximum 30 km/uur worden afgelegd, er waren bochten, hobbelige terreinen en 20% van het traject was veld waarbij het erop aan kwam om zo min mogelijk insparing te maken. Op elk onderdeel waren punten te winnen of te verliezen. In feite was het zaak voor iedere chauffeur om in te schatten welke mix hij ging volgen. Meer bandenspanning is minder verbruik en een hogere snelheid, maar zal dan weer strafpunten kosten bij het 'veldwerk'.

Doel van de competitie

John Deere had met deze competitie niet alleen de bedoeling om zijn nieuwe trekker te promoten maar ook aan te tonen hoe een goedgetrainde chauffeur de prestaties van zijn tractor op verschillende manieren kan verbeteren. De resultaten moesten aangeven hoe de chauffeur tijd en geld kan besparen door de juiste beslissingen te nemen en met de juiste machine-instellingen en bandenspanning. De invloed van de band speelt ook een grote rol in hoe de trekker presteert. Afhankelijk van de lading, snelheid en bandenspanning kan er brandstof bespaard worden en kunnen bodemdruk en bandenslijtage worden verminderd.

De spelers

De Joskin kipper

De Joskin Trans-KTP-tandemkippers zijn volledig vervaardigd uit staal met een hoge elasticiteitsgrens van het type Hardox 450 (veel slijtvaster dan het type 400). Ze zijn gemonteerd op een dubbel schommelframe dat vooraan in het chassis geplaatst is. Deze constructie vangt de torsies op en beschermt de kipcilinder en de laadbak tegen vervorming. Het onderstel dat het tijdens de behendigheidsproeven zwaar te verduren kreeg, bestaat uit twee caissons met buisvormige profielen, die elk twee asstompen ondersteunen.

De Michelin RoadBib band

De RoadBib is een band die onlangs door Michelin geïntroduceerd werd en het beste van twee werelden zou moeten combineren: transport en veldwerk. Kenmerkend voor de band is de asymmetrische plaatsing van de nokken en het zelfreinigend effect. Deze band heeft in zijn totaliteit meer rubber om het lijf en produceert minder geluid en trillingen. Hij heeft een lagere rolweerstand wat zich laat zien in een lager verbruik.

De John Deere 6250R-trekker

De 6250R met maximaal 300 pk en CommandPro-transmissie management is de nieuwe trekker waar John Deere veel van verwacht. In de klasse van zware trekkers met een licht eigengewicht moet deze de strijd aangaan met de soortgelijke types van de andere merken. Een grote plus heeft hij zeker: de CommandPro aansturing van de transmissie. ■

Gottfried Giesen, leider ontwikkeling bij Lemken:

‘De trekker is geen doel op zich, maar wordt een hulpmiddel.’

Eind juni waren we te gast bij de onderzoeksafdeling van Lemken in het Duitse Alpen. Gastheer was Gottfried Giesen, ‘Leiter Entwicklung -Industrie und Maschinenbau’, volgens het naamkaartje en bezeten door landbouwtechniek. In zijn vrije tijd houdt hij zich met oldtimers bezig; zijn trots is zijn International 1455 -in de oude kleur uit 1983- die hij de vorige jaren minutieus wist te restaureren. Een gesprek met een man die passie uitstraalt en weet over te brengen. En die einde van dit jaar de fakkel doorgeeft.

Tekst en foto's: Peter Menten

Nadat we het nieuwe ontwikkelingscentrum met tekenafdeling, testinstallaties, werkplaats, prototypebouw en speciale voorzieningen waren doorgewandeld, kwamen we in het ruime bureau van Gottfried Giesen voor een gesprek dat alle kanten kon uitgaan. Giesen is niet de typische ontwikkelingsleider die strak in het pak en teruggetrokken in een glazen stolp zijn ideeën uitwerkt. Bezeten door de landbouw, een visie op lange termijn en vooral de wil om te verbeteren wat al goed is, hebben hem een massa kennis opgeleverd. Zijn werkterrein is immers het veld, de werkplaats en testruimte en tussendoor het bureau. Praten met een man als hem is gewoon zalig, het voelt als filosoferen over techniek en de mens.

Geen speld tussen te krijgen

Wie onderzoek en ontwikkeling uitspreekt, denkt in de eerste plaats aan technologie en dat was ook de binnenkomer van ons gesprek. Vooraleer we de eerste vraag konden stellen, stak hij zelf van wal.

Gottfried Giesen: ‘Voor mij komt het erop aan om zij die goed bezig zijn, nog beter te maken, want als iemand voor de volle 100% geconcentreerd is, presteert hij maximaal. Dat geldt op alle vlakken. De landbouwer die technologie koopt verwacht bv. dat de techniek alles doet en daar knijpt het schoentje. Langs alle kanten krijgen de landbouwers en loonwerkers een gps en technologie aangereikt als het wondermiddel dat hun alle



Gottfried Giesens' werkterrein is immers het veld, de werkplaats en testruimte en tussendoor het bureau.



zorgen uit handen neemt. Als er dan iets niet werkt, dan is de technologie de schuldige. Eigen verantwoordelijkheid wordt niet meer in vraag gesteld. Als de gps van je auto jou in een straat stuurt waar je niet in mag, dan ga je die toch ook niet blindelings volgen? Dat bewustzijn moeten we verder uitdragen: technologie zal altijd een hulpmiddel blijven. Nooit een alibi om je eigen verantwoordelijkheid te ontlopen.'

TractorPower: 'Hebben de fabrikanten er zelf niet voor gezorgd dat ze technologie op zo'n manier verkopen?'

GG: 'We dragen ons steentje bij om de mensen waar mogelijk voor te lichten: voor onze speciale toepassingen hebben wij een E-learning module via internet waarop de klant of gebruiker kan oefenen met de technologie die wij op onze machines aanbieden. Dit kan voor hem een manier zijn om spelenderwijs te begrijpen hoe zijn machine werkt. Een voorbeeld is de OptiQuickmodule om de treklijn van een ploeg precies in te stellen.'
'De technologie zoals het internet en de virtuele wereld bieden kansen maar hebben er ook voor gezorgd dat de mens ver van zichzelf verwijderd is. Boodschappen komen snel binnen in het hoofd maar gaan er ook snel weer uit; het raakt het onderbewustzijn niet. Het onderbewustzijn aanspreken via het lichaam en mensen dingen laten 'doen', doet hen dingen onthouden.'

'Je moet als fabrikant keuzes kunnen maken. Wie voor alles openstaat, kan ook niet overal dicht zijn!'

TP: 'Hoe zie je het spuiten in de toekomst evolueren? Meer en meer actieve stoffen in spuitmiddelen worden verboden en bovendien wordt er meer nadruk op het vermijden van bodeminsporing gelegd.'

GG: 'Het is duidelijk dat er op dat vlak veel in de richting van het gebruik van drones zal gaan. Geen rijsporen meer in het gewas en meer opbrengst per hectare dus. In 2005 waren we bij Lemken al aan het experimenteren met een modelvliegtuigje dat toen enkel gewassen kon controleren en foto's maken. Nauwelijks 10 jaar verder is de drone al in staat om alle taken van een spuitmachine over te nemen. In de toekomst zullen we vanuit de wetgever nog minder spuit- en bemestingsmiddelen mogen gebruiken. De bodembewerking zal grotendeels blijven zoals we ze nu kennen, het nabemesten zie ik via drones gebeuren.'
'Toen we iets meer dan 10 jaar geleden de Brillant ontwikkelden, een zelfrijder die eigenlijk 'spoorloos' de bodem bewerkte en zaaide in één werkgang, stelden we ons al de vraag: waarom een trekker met 500 pk en overeenkomstige werkbreedte ontwikkelen als je weet dat alle gewicht van de machine herleid wordt naar het contactoppervlak tussen de banden en de grond? Dat is gewoon absurd. We geloven eerder in een autonome trekker (zonder chauffeur dus) en met een machine die bv. op 3 meter werkt. Zo zouden we verschillende autonome voertuigen kunnen laten rijden die dan als een 'zwerm' aangestuurd worden. Het ene houdt dus contact met het andere en zo bewerken ze de bodem of voeren ze andere werkzaamheden uit. Let op, ik begrijp

volkomen dat trekkerfabrikanten naar nog grotere tractoren gaan, maar daar moeten we het niet gaan zoeken. Een oplossing die illustreert waarover ik spreek, is de SeedMaster van het Canadese DOT technology. Dat is een zelfrijdende werktuigendrager die verschillende werktuigen kan oppikken en die in alle richtingen kan rijden, zonder chauffeur. De insporing is minimaal en de machine spaart ook uit op personeel. Ze kan meerdere werktuigen aandrijven, is voorzien om gegevens te verzamelen, kan autonoom rijden en is smal genoeg om over de weg te rijden. Door niet in te zetten op één zware trekker maar meerdere autonome voertuigen met elkaar te verbinden, is het risico op uitval van een machine ook geen probleem: de rest neemt gewoon over.'

TP: 'Bedoel je dat de trekker ondergeschikt gaat zijn aan het werktuig? Is dat de reden waarom veel trekkermerken ook machineconstructeurs overnemen?'

GG: 'Grotendeels. De trekker wordt geen doel meer op zich, maar een hulpmiddel. Het zal in de toekomst over het proces gaan, nu al eigenlijk, en daar horen passende machines en technologie bij. Het wordt een samenspel tussen machineconstructeurs, agronomen, technologieaanbieders en automatisatiebedrijven. Bij een constructeur als John Deere zijn al deze technische en plantkundige gegevens reeds aanwezig. Zij bepalen zelf wanneer ze dit vrij geven. Lemken als machine constructeur weet hoe staal bewerkt wordt en die processen op het veld moeten wij beheersen. Simpel gezegd: als ik een schilderij wil ophangen moet ik een gat boren; het merk van de boormachine is van ondergeschikt belang.'
'We hebben nog geen sensor die kan meten hoe goed mijn menging in de bodem is, hoe goed ik mijn gewasbeschermingsmiddelen verdeel, waar ik best het zaad afleg, kortom op vlak van bodembewerking is er nog veel werk aan de winkel voor bedrijven als het onze. Machinebouwers bepalen dit ook niet meer alleen, het wordt een samenwerking tussen constructeurs, agronomen en landbouwers.'
'Kijk, elke akkerbouwer heeft ongeveer 30 kansen in zijn leven om het beste te doen. Als hij daar de ervaring van zijn vader of



'Onze Rubin, om een ander voorbeeld te nemen, werkt op 7cm alles weg. Hoe diep moet je bij concurrerende machines gaan om hetzelfde effect te hebben?'



Machines als de SeedMaster van DOT technology is een voorbeeld van hoe we binnenkort onze velden gaan bewerken.

voorganger aan koppelt dan heeft hij iets om op terug te vallen. NU gaat het veel verder; ik verzamel gegevens en de machine wordt aangestuurd op basis van die gegevens. Tijdens het rijden komen er nieuwe gegevens bij. Die worden eventueel samengelegd met gegevens uit een externe database en zo heb ik enorm veel 'ervaring' op korte termijn waarmee mijn machine vanzelf wordt aangestuurd.'

'De sensoren en actoren om het proces te inventariseren hebben we in ons continentaal klimaat in Europa nodig. Bij ons zijn andere gegevens van tel, wij hebben hogere opbrengsten en zitten met meer regionale verschillen. In Amerika is dat niet het geval en dat is ook de reden waarom we niet moeten vrezen dat de 'grote Amerikaan' hier snel zal staan. Maar het is wel aan ons om ons stukje van de job te doen.'

TP: 'Om met een standaardvraag verder te gaan: Lemken maakte enkele jaren geleden de sprong naar ploegloos en keerde inmiddels terug. Wat is jullie ervaring op dat gebied?'

Gottfried Giesen: 'Dat is een commerciële beslissing geweest. De discussie over ploegloos of niet is nog een restant van de jaren '90. Wat we nu nodig hebben, is een intensieve bodembewerking om meer opbrengst op minder oppervlakte te krijgen en minder ziektes. Het beleid van minder spuitmiddelen heeft ervoor gezorgd dat heel dit discussiepunt weggevallen is. Strip-Till zorgt dat de bodem minder intensief bewerkt wordt en we dus brandstof besparen, of omdat ploegloos niet werkte. Strip-Till heeft enkel zin bij grote rij-afstanden zoals in maïs en zonnebloemen. Doordat we nu minder glyfosaat mogen gebruiken, is er meer bodembewerking nodig. Het komt erop aan om de intensiteit van de bodembewerking te verhogen. Zelfs al weten we dat het brandstofverbruik hoger zal liggen, toch moeten we ervoor zorgen om voldoende bodembewerking te doen. Dé vraag is echter: hoe ga ik het goed doen? Pas dan kan ik kijken waar ik kan besparen.'

TP: 'Waarom blijft Lemken gangbare machines (cultivator, schijveneg, rotoreg, zaaimachine,...) produceren terwijl specifieke machines Horsch, Väderstad, Great Plains,...) ook bij ons aan belang winnen?'

GG: 'Anderen baseren zich op onze machines maar wij maken de machines beter dan de anderen. De Smaragd uit de jaren '80 wordt veelvuldig gekopieerd maar is nog nooit zo goed gemaakt. Onze Rubin, om een ander voorbeeld te nemen, werkt op 7 cm alles weg. Hoe diep moet je bij concurrerende machines gaan om hetzelfde effect te hebben? Soms kun je iets te vroeg op de markt brengen ook.'

TP: 'Wat is jullie antwoord op de erosieproblematiek?'

GG: 'De erosieproblematiek is eerder via plantkundige weg op te lossen en kan niet met een machine worden aangepakt. Met de Solitair zaaimachine vermijden we het maken van doorlopende gangen. Een andere oplossing is de DeltaRow zaaimachine voor maïs, zonnebloemen en soya. Bij beide machines sluiten de gewasrijen zich sneller en wordt het erosiegevaar minder.'

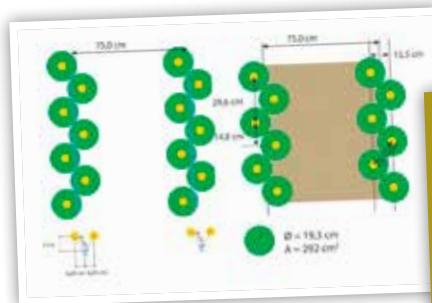
TP: 'Van de DeltaRow zaaimachine naar andere zaaimachines? Voor bieten bv.?'

GG: 'Zaaimachines met enkele rijen zijn niet voor ons. Bietenzaaimachines zijn dus uitgesloten. Bij zaaimachines met

dubbelrijtechniek zijn wij leider in het proces en daar ligt onze toegevoegde waarde.'

TP: 'Hoe ziet de toekomst van de grondbewerking eruit? Zijn er -behalve op vlak van grootte van de machines- grote verschillen tussen Oost- en West-Europa? Wereldwijd zien we grotere nieuwe bedrijven en dus een sterkere inkoopkracht. Betekent dat lagere winsten voor de machineverkopers?'

GG: Ondanks het feit dat we al meer dan 200 jaar actief zijn in West-Europa, blijft het niet makkelijk om een jaarproductie in te plannen. We produceren al online maar ook op vlak van logistiek komen we geregeld bottlenecks tegen. Het is ook kwestie van genoeg maar niet te veel stock in huis te hebben. Mensen onderschatten de complexiteit van een ploeg. We hebben 1880 types die we kunnen samenstellen, begin maar te plannen. Wat moet je op voorraad hebben en wat niet? Bij de andere machines gaat het over zo'n 3 à 400 types. Die verscheidenheid in de machines komt voort uit de vraag van de klanten. Hoe verder we in de wereld uitbreiden, hoe verscheidener het aantal configuraties kan worden. Uiteindelijk was het niet ons doel om zo breed te gaan. De ploeg of spuit is veranderd: er zitten minder vreemde onderdelen aan dan vroeger. Het is frustrerend om vast te stellen dat wij zorgen dat we steeds verbeteren en dat sommige landbouwers en loonwerkers soms zo geconditioneerd kopen.'



Een andere oplossing voor het erosieprobleem is de DeltaRow zaaimachine voor maïs, zonnebloemen, soya,...

De Brillant werd 10 jaar geleden voorgesteld als prototype van een zelfrijder die eigenlijk 'spoorloos' de bodem bewerkte en zaaide in één werkgang.



Uniek in de wereld: de nieuwe proefstand om de levensduur van de verschillende componenten bij een spuitmachine te testen. ■



“Hello” vanuit Groot-Brittannië.



170 ha bloemen en bloembollen

Wij oogsten 11 maanden per jaar!
Nieuwsgierig?

Meer hierover in de video en het
verslag onder: tractoren.claas.com



Werkelijk goed werk.
tractoren van CLAAS.

CLAAS



Mechanisatieopleiding op maat voor toekomstige techniekers.

Om een antwoord te kunnen bieden aan het tekort aan techniekers in de land- en tuinbouwsector organiseerde het Waalse Forem verleden schooljaar een specifieke mechanisatieopleiding 'Mécanciens réparateurs de Matériels agricoles et d'Espaces verts'. Deze opleiding die doorgaat bij de Forem in Houdeng-Goegnies bij La Louvière is gebaseerd op de bestaande automobielopleiding maar volledig aangepast aan de noden van onze sector. We gingen begin juni een kijkje nemen en hadden een afspraak met Isabelle Delbecque die de opleiding coördineert en Roman Gallez, één van de lesgevers. Daarna bezochten we twee van de studenten op hun stageplaats.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Roman Galez heeft de nodige affiniteit met de landbouwsector. In zijn jonge jaren ging hij mee helpen bij een akkerbouwer in de buurt. Roman: 'Na mijn opleiding elektromechanica ging ik aan de slag bij een Claas- en Fendtdealer waar ik heel wat ervaring opdeed. Ik heb daar de knepen van het vak geleerd en theorie en praktijk aan mekaar kunnen koppelen. Na zeven jaar had ik het gevoel dat ik het allemaal gezien had. Ik besliste dan om mijn carrière een andere wending te geven door in een autogarage te gaan werken. Naast de techniek op zich was ik

ook verantwoordelijk voor de interne opleiding van de jongeren en studenten die daar stage liepen. Zo ging de bal aan het rollen. Na zeven jaar werd ik door de Forem aangesproken om de automobielopleidingen verder uit te bouwen. Ik werk ondertussen al elf jaar voor de Forem en vind het nog altijd fantastisch om mijn kennis en ervaring met studenten te delen. We waren al een tijdje aan het nadenken over een specifieke land- en tuinbouwopleiding en uiteindelijk zijn we er vorig jaar mee van start gegaan.'



De studenten samen met Isabelle Delbecque en Roman Gallez

Een opleiding op maat

Roman vervolgt: 'In het begin zijn we in Frankrijk gaan kijken bij het opleidingscentrum van Laon waar we al een samenwerkingsverband mee hadden. Zo konden we zien hoe we de zaken best konden aanpakken. Ik vond persoonlijk dat de opleiding daar te statisch was. De leerlingen kregen uitleg over van alles en nog wat, maar konden zelf geen stukken demonteren en storingen opzoeken in de praktijk. Terwijl dat in mijn ogen juist de toegevoegde waarde is van een dergelijke opleiding. Iedereen kan stukken vervangen en bestellen; een storing verhelpen is vaak een ander paar mouwen.'

'De studenten volgen eerst een opleiding van een 2-tal maanden in Dinant, waar ze de basis meekrijgen op vlak van zuivere mechanica en elektromechanica. Ze leren bv. lassen, met een slijpschijf werken, kortom al wat nodig is om basisherstellingen in een werkplaats tot een goed einde te brengen. We leggen sterk de nadruk op de veiligheid omdat ik van mening ben dat er nog te veel ongevallen gebeuren in de werkplaats en dat deze gemakkelijk kunnen vermeden worden als een paar veiligheidspunten strikt nageleefd worden. Na deze eerste deelopleiding volgden de studenten een eerste stage bij een dealer. Voor hen was het de gelegenheid om echt in de praktijk bezig te zijn. Deze keer duurde de eerste stage een 2-tal weken, maar naar de toekomst toe gaan we er

waarschijnlijk één of twee weken aan toevoegen.'

'Het tweede deel van de opleiding vond plaats in het Forem-opleidingscentrum van Houdeng-Goegnies bij La Louvière. Gedurende zes weken leerden de studenten vooral werken met elektriciteit, een belangrijk punt op de moderne land- en tuinbouwmachines. Denk maar aan de verschillende sensoren, actuatoren, enz... Ik wou hen alle troeven in handen geven zodat ze zelf kunnen nadenken om vervolgens de storing aan te pakken. In dat kader is bv. een multimeter een onmisbare hulp... maar je moet er ook leren mee werken. We leggen de nadruk op de omstandigheden van de praktijk, met tractoren en machines van land- en tuinbouwers uit de buurt die moeten hersteld worden.' Het is heel simpel: 'Als de leerlingen de basisprincipes onder de knie krijgen en vervolgens uit hun fouten leren, dan gaan ze ver geraken. Sommigen zijn super gemotiveerd, terwijl anderen soms een duwtje in de rug nodig hebben. De opleiding wordt afgesloten met een tweede stage met een duur van acht weken waar de opgedane kennis in de praktijk kan worden omgezet.'

Welk publiek?

Roman Gallez: 'Deze opleiding werd speciaal in het leven geroepen voor jongeren die van school komen, maar ook voor bv. bestuurders van landbouwmachines bij een loonwerker die



In Houdeng wordt uitgebreid aandacht besteed aan elektriciteit op voertuigen.

We leggen de nadruk op de praktijk met tractoren en machines van land- en tuinbouwers uit de buurt die moeten hersteld worden.



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

hun loopbaan een andere wending willen geven en toch binnen de sector actief willen blijven. Uiteraard krijgen we mensen uit andere sectoren over de vloer en is iedereen met de nodige motivatie meer dan welkom.'

'Iedereen kan onderdelen vervangen en bestellen; een storing verhelpen is vaak een ander paar mouwen.'

De laatste ontwikkelingen volgen

De opleiding wil de laatste technologische ontwikkelingen op de voet volgen. Roman: 'We proberen een breed overzicht mee te geven aan de studenten. Zo wordt er over traploze transmissies gesproken, staan we even stil bij de common rail techniek en de kwaliteit van de AdBlue bij de motoren, komen de nodige systemen om aan de nieuwe emissienormen te kunnen voldoen aan bod, spreken we ook over airco en het opsporen van storingen. Kortom alle moderne technieken die ondertussen niet meer uit de land- en tuinbouw weg te denken zijn, zowel bij een dealer als bij een eindgebruiker. Creativiteit en plantrekkerij worden sterk gestimuleerd: als we bv. een sleutel van maat 55 nodig hebben en deze niet bij de hand is, gaan we er zelf eentje maken. Een goede techniek moet zijn plan kunnen trekken met de middelen die voorhanden zijn.'

Studenten in de praktijk

Christophe Van Herck is 25 jaar en liep stage bij tuin & parkdealer Herbiet in Maillen. Christophe is niet afkomstig uit

de sector en is lasser van opleiding. Na een herstructurering was hij op zoek naar een nieuwe uitdaging en zo kwam hij bij de Forem terecht. Christophe: 'Ik heb een nieuwe sector leren kennen en ik moet zeggen dat de afwisseling en de verschillende machines mij sterk aanspreken. Elke dag is anders, wat ook een uitdaging op zich is. Mijn eerste stage heb ik in de landbouw gelopen en ik moet zeggen dat ik meer affiniteit voel met de tuin- & parkmachines. Ik waardeer in het bijzonder de concrete aanpak van de lessen, met land- en tuinbouwers die hun machines komen brengen voor herstellingen en onderhoud. Op deze manier blijven we dicht bij de realiteit. Ik kan deze opleiding alleen maar aanraden aan andere mensen, zelfs als ze niet uit de sector afkomstig zijn. Ik hoop dat ik na de opleiding werk zal vinden binnen de tuin- & parksector.

Jérôme Maxime is eveneens 25 jaar en hij liep stage bij landbouwdealer Soroge in La-Roche-en-Ardenne. Hij begon eerst een boekhoudkundige opleiding, vooraleer zijn vrachtwagenrijbewijs te halen en vervolgens als vrachtwagenchauffeur aan de slag te gaan. Jérôme: 'Ik ben altijd bezeten geweest door landbouwmachines en ga nog regelmatig bij vrienden helpen. Ik heb voor deze opleiding gekozen omdat ik graag afwisseling heb in mijn werk. De landbouwklanten zijn bovendien sympathieker en als techniek moet je ook het nodige avontuur erbij nemen. Na deze opleiding zou ik graag aan de slag gaan als vrachtwagenbestuurder en techniek. Ik zou dan bv. deeltijds machines kunnen ophalen of leveren en deeltijds als techniek aan de slag kunnen. Of demo's verzorgen met bepaalde machines. Ik woon in de streek van Libramont en het aantal mogelijkheden binnen de sector en in de regio blijven helaas beperkt.' ■

- Ook kleinere machines worden zeker niet vergeten.
- Jérôme Maxime liep stage bij landbouwdealer Soroge in La-Roche-en-Ardenne.
- Christophe Van Herck liep stage bij tuin & parkdealer Herbiet in Maillen.



33ste editie

23-24.09.2017

OULDENAARDE

van 09.00 tot 18.00 uur

www.werktuigendagen.be

3, 2, 1 ... Actie !



Hoofdsponsor:



Ook met de steun van:



Werk
tuigen
dagen



Land- en tuinbouw in beweging



WWW.VICON.NL



F1 technologie voor *maaiers met kneuzer*

Vicon EXTRA 700 - de schijvenmaaier serie met kneuzer

- QuattroLink F1 ophanging voor perfecte bodemvolging
- SemiSwing stalen kneusvinger met dubbele kneuzerplaat
- Standaard 125° verticale transport- en parkeerstand
- Hydraulische sideshift voor maximale werkbreedte



My way of Farming!



Deze Garford is uitgerust met twee camera's.



De computer berekent continu de gemiddelde 'gewasbreedte' van de rij en geeft het centrum van de rij aan. Blauwe kruisjes duiden aan dat alle parameters aanwezig zijn voor een perfecte geleiding.



Elk schoffelelement kan afzonderlijk opgeheven worden om een zogenaamde sectieafsluiting per rij te bekomen.

Intelligent schoffelen met de Garford Tine Raiser

Meer en meer actieve stoffen verliezen hun erkenning en dat maakt dat de schoffelmachine opnieuw aan belang wint in de gangbare akkerbouw. Voor een akkerbouwer of loonwerker die naast teelten op rijen zoals bieten bv. ook nog grove groenten teelt, is een schoffelmachine een investering die zichzelf snel terugbetaalt. Daarnaast is een schoffelmachine niet meer weg te denken bij bedrijven die de stap naar de biologische landbouw hebben gezet. Garford Farm Machinery uit het Verenigd Koninkrijk ontwikkelde een schoffelmachine die enkele troeven combineert, zoals een geleiding door camera's en een onafhankelijke 'sectieafsluiting' per schoffelelement. We gingen begin juli een kijkje nemen tijdens een eerste schoffelbeurt in biologisch geteelde bonen. Tekst en foto's: Christophe Daemen

Geleiding

De 'translator' werd zéér dicht bij de tractor geplaatst om gewichtsoverdracht te beperken. Tijdens het werk worden twee hydraulische cilinders tegenover elkaar geplaatst om zijdelingse bewegingen onmogelijk te maken. Daarnaast is deze schof-

felmachine voorzien van twee zogenaamde stabilisatieschijven. Deze blijven in de grond tijdens het werk en hebben als voordeel dat de schoffelmachine niet afhankelijk is van de bewegingen van de tractor. De combinatie translator en stabilisatieschijven garanderen dat de schoffelmachine volledig onafhankelijk werkt.

Camera's

Garford koos ervoor om de schoffelmachine met twee camera's uit te rusten. Het zorgt voor betere beelden bij het begin van de rij of op de korte stukken en geeft de monitor in de cabine ook de mogelijkheid om automatisch te kiezen voor de camera die de beste en/of meest logische beelden weergeeft. De hoge definitiebeelden maken het mogelijk om zowel overdag als 's nachts te rijden. De camera's zijn ontworpen om kleurverschillen waar te nemen. Verder kunnen ze ook verschillen qua grootte tussen de teelt en de tussenrijen onderscheiden.

Deze camera's worden al meer dan 15 jaar ontwikkeld door Garford en werden inmiddels gepatenteerd. Dankzij de monitor in de cabine kan de bestuurder de geleiding perfect volgen. Deze geeft belangrijke informatie door zoals bv. het zicht op de referentierijen (1 tot 5 rijen naargelang de rijafstand van de teelt). Daarnaast geven groene lijnen op de referentierijen de afstand aan die geanalyseerd wordt in de rij (meestal 1,8 meter). De computer berekent continu de gemiddelde 'gewasbreedte' van de rij en geeft het centrum van de rij aan. Op het scherm verschijnen vervolgens blauwe kruisjes. Ze geven aan dat aan alle parameters is voldaan om een perfecte geleiding te bekomen. Anderzijds, als de kruisjes (gedeeltelijk) rood of geel worden, wijst het op missers in de rij of een wildgroei aan onkruid, waardoor de rijen niet meer kunnen gevolgd worden. In dat geval zal de bestuurder zelf het stuur moeten overnemen. De terminal van de machine geeft ook de beeldkwaliteit, de werksnelheid en de bewegingen van de translator door zodat de bestuurder steeds optimaal werk kan leveren. De werksnelheid heeft geen invloed op de kwaliteit van de beelden en/of de interpretatie ervan. In 'gewone' omstandigheden is het mogelijk om te schoffelen tot een snelheid van ongeveer 12 km/u.

Gewichtsoverdracht op de schoffelelementen

Verder is deze Garford uitgerust met een centrale gewichtsoverdracht op de schoffelelementen. In tegenstelling tot gangbare schoffelmachines is elk schoffelelement uitgerust met een hydraulische cilinder in het parallellogramgedeelte. De verschillende cilinders zijn bovendien met elkaar verbonden. Daardoor kan elk schoffelelement de bodemoneffenheden optimaal blijven volgen en wordt het gewicht van de volledige schoffelmachine overgedragen naar alle elementen, ongeacht de positie van het schoffelelement op zich. In functie van de uitrusting van de machine is het mogelijk om tussen 70 en 100 kg gewicht over te dragen naar elk element, waardoor het schoffeleffect gewaarborgd blijft, zelfs in zéér droge werkomstandigheden of bij een hoge bodemverdichting. De schoffelelementen worden opgebouwd op een eigen balk per rij. Daardoor kunnen ze dichter bij de tractor geplaatst worden en verloopt de afstelling van de messen, roterende elementen, triltand... ook een stuk eenvoudiger. Anderzijds kan de machine op deze manier ook sneller aangepast worden aan de verschillende rijafstanden. Er hoeft maar één bout gelost worden om het schoffelelement te kunnen verplaatsen.

'Sectieafsluiting'

Garford heeft deze voorziening onlangs nog verder ontwikkeld. Omdat één hydraulische cilinder al aanwezig is per schoffelelement, is het voortaan ook mogelijk om het systeem van de

MEER GRIP, MINDER BODEMDRUK, ONDER ALLE OMSTANDIGHEDEN!



BLB BVBA | Geinsteindestraat 1 | B-9170 Sint-Pauwels
T: +32 3 776 65 29 | E: blb@blb-bvba.be | W: www.blb-bvba.be

sectieafsluitingen, dat al langer bekend is op spuitmachines, nu ook toe te passen op een schoffelmachine. Als de teelt bijvoorbeeld met behulp van RTK is gezaaid, kunnen deze gegevens vervolgens worden gebruikt om elk schoffelelement afzonderlijk op te heffen of te laten zakken. Daardoor wordt de volledige oppervlakte van het perceel geschoffeld, zonder de teelt te beschadigen. Voor biotelers is het zeker een pluspunt.

Elk schoffelelement is uitgerust met een hydraulische cilinder in het parallellogramgedeelte.



De combinatie camera en gps maakt het mogelijk om tot tegen de gezaaide rijen te schoffelen. ■



Laurent Bonnaure: 'De motoren worden complexer en de filtering eromheen neemt steeds meer plaats in.'

Waar komt de verreiker echt vandaan?

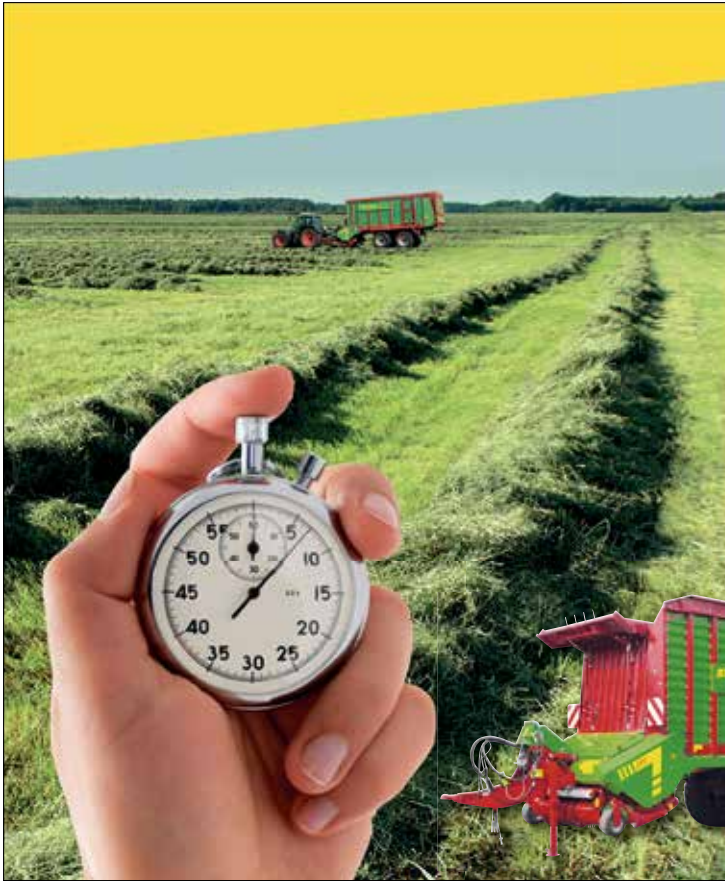
Het Franse Manitou is dé referentie op wereldniveau als het over verreikers en heftrucks voor landbouw en burgerlijke bouwkunde gaat. Sinds de start van het bedrijf in 1958 is de groep ondertussen uitgebreid met merken als Gehl en Mustang. Het productgamma reikt breed van verreikers, over industriële hoogwerkers, compacte wielladers, enz... tot accessoires voor de machines. De eerste telescooplader voor de landbouw werd in 1989 geïntroduceerd. Sinds vier jaar is het Japanse Yanmar, waarmee al jaren wordt samengewerkt, medeaandeelhouder met iets meer dan 6%.

Tekst en foto's: Peter Menten & Christophe Daemen

Het leven vóór Manitou: Braud-Faucheux

De ouders van Marcel Braud, de oprichter van Manitou en huidige directeur, hadden reeds in 1935 een werkplaats voor het vervaardigen van machines voor de bouw, zoals betonmolens, hijskranen, lieren, enz... Nadat zijn vader omkwam in WO II zette Marcel Braud samen met zijn moeder het bedrijf verder onder de naam Braud-Faucheux.

De ruweterrein heftruck ontstond in 1958 toen een piepjonge Marcel Braud een heftruckinrichting monteerde op een Farmall-landbouwtrekker. Doordat Marcel Braud een goed contact had met de bouwsector kreeg hij de vraag om een oplossing te bedenken om bouwmaterialen op de steigers te plaatsen zonder dat de machine recht voor of onder de steiger hoefde te staan. Braud begon te bouwen en te testen en er werd een soort 'voorlader' gebouwd die op een console boven op de trekker werd geplaatst en die zich van links naar rechts en ook horizontaal kon verplaatsen: de verreiker was geboren. Onder de naam Manitou (manipuler tout >> alles verplaatsen) werden steeds meer machines over de hele wereld geëxporteerd. In 1981 werd de eerste telescooplader met 4x4-aandrijving gelanceerd en in 1993 volgde de eerste roterende telescopische verreiker. Twee jaar later werden de hoogwerkers gelanceerd en werd Manitou een belangrijke speler in de industriële logistiek. De Manitougroep is ondertussen actief in 140 landen, waaronder 21 filialen met niet minder dan 1.400 dealers wereldwijd.



Kwaliteit in een recordtijd!

Snelle lading en maximale benutting van het laadvolume met de **STRAUTMANN kortsnijopraapwagens** ! Het uniek CFS-invoersysteem zorgt voor een snelle opname en het precies snijden van het voeder, maar ook voor een optimale benutting van de laadruimte met een beperkte vermogensbehoefte. **Altijd een stap vooruit !**

Wij laden meer !

 **strautmann**
www.strautmann.com

Naar nieuwe horizons met

DistriTECH
www.distribtech.be
Tel: 04 377 35 45

Manitou en de toekomst

In de zomer van dit jaar trokken we naar het Franse Ancenis, de thuisbasis van Manitou, om een interview te doen met Laurent Bonnaure, de nieuwe vicevoorzitter van de groep en tevens verkoops- en marketingverantwoordelijke.

Deze Frans-Canadees die lange tijd in de VS gewoond heeft, was in zijn vorige job actief in de internationale verhuur van vrachtwagens. Bij Manitou is hij nu verantwoordelijk voor alle activiteiten die te maken hebben met de verkoop, distributie en marketing van de producten. We peilden naar de ambities van Manitou en hoe hij met zijn ervaring de toekomst voor het Franse merk ziet.

TractorPower: 'Is het geen nadeel om zich verder te focussen op verreikers? De meeste landbouwmachineconstructeurs bieden ondertussen ook een 'eigen' verreiker aan...'

Laurent Bonnaure: 'Ik ben van mening dat we ons verder moeten specialiseren in dit product. Er is nog veel te doen. Kijk maar naar ons marktaandeel dat in 2016 opnieuw gestegen is. We moeten ons onderscheiden door ons gamma en de kwaliteit van onze service. De full-liners die ook 'eigen' verreikers aanbieden, beperken zich meestal tot een paar modellen en hebben er meer baat bij om tractoren te verkopen die met een frontlader zijn uitgerust. Daarnaast is er nog heel wat groeipotentieel, zowel in West- en Centraal-Europa als in Rusland. In deze landen moeten we de klanten nog uitleggen wat een verreiker allemaal kan



VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



Bezoek ons tijdens de
Werktuigendagen in Oudenaarde
op 23 & 24 september.

Zwaarveld 27, 9220 Hamme | T 052 47 24 45
www.vanhaute-landbouwmachines.be

betekenen voor hun bedrijf. Ik maak me dus niet te veel zorgen voor de komende jaren. Naar mijn aanvoelen moeten we meer op demonstraties gaan inzetten om onze klanten beter te informeren.'

TP: 'Wat zijn de voordelen van een productspecialist in het domein van de goederenverhandeling?'

Laurent Bonnaure: 'Vooraleer we een productspecialist kunnen worden, moeten we naar mijn mening eerst een klantenspecialist zijn: we luisteren al 60 jaar naar de noden van de klanten en bieden vervolgens gerichte oplossingen. Neem bv. de NewAg-cabine die we veel toegankelijker hebben kunnen maken, de ergonomische joystick die het rijden intuïtiever maakte en het feit dat alle onderdelen voor onderhoud nu veel toegankelijker zijn gemaakt. We leggen voortdurend patenten vast en blijven investeren in nieuwe modellen. In 2016 hebben we zo een 40-tal nieuwe modellen voorgesteld en in 2017 zullen we eveneens de nodige nieuwigheden presenteren. Wij moeten ons focussen op machines die ontwikkeld worden voor klanten en door ingenieurs.' 'Als we verder ingaan op het product wil ik eerst even onderstrepen dat de bestsellers zeer verschillend zijn van land tot land en dat de verwachtingen van de klanten sterk uiteenlopen. Bovendien kunnen we terugvallen op onze eigen klantenervaring en knowhow, wat ook verklaart dat we andere machines bouwen dan onze concurrenten. Een constructeur moet enerzijds zijn klanten volgen, maar tegelijk oplossingen bieden zodat de eindklant méér kan doen met een machine die minder zal kosten. Dit fenomeen wordt zo mooi omschreven als 'total cost of ownership' wat zoveel betekent als totale kostprijs per draaiuur. De tijd van 'we zijn de grootste en de beste' is voor alle constructeurs voorbij en juist daarom spelen we onze troeven nog meer uit dan voorheen.'

TP: 'Waarom blijft Manitou zowel mechanische, powershift, hydrostatische, als traploze transmissies in zijn gamma aanbieden?'

Laurent Bonnaure: 'We weten dat onze klant dit vraagt. Sommigen verkiezen een mechanische transmissie uit gewoonte terwijl bepaalde streken of sectoren voorstander blijven van een hydrostatische transmissie. Onlangs werd het aanbod uitgebreid met de traploze variant. Het blijft een specifieke oplossing voor klanten die hun werk verder willen optimaliseren. Ik zie vooral mogelijkheden in de Benelux of de Duitse markt. Een traploze transmissie blijft duurder, maar voor bepaalde klanten die veel uren op jaarbasis draaien maakt het niet zoveel uit. Het aanbieden van nieuwe transmissiemogelijkheden betekent dat we nieuwe markten creëren en zo een beter antwoord kunnen bieden aan de vraag... of de vraag voor zijn.'

TP: 'Wat kan er tegenwoordig nog verder ontwikkeld worden op vlak van verrekertechnologie? Elektrische aandrijving?'

Laurent Bonnaure: 'Ik kan jullie meteen geruuststellen: er blijft veel te doen. Denk maar aan de vraag naar compactere machines, de verdere automatisering van de bewegingen, de telematica-oplossingen, de veiligheid... Voor het ogenblik is er maar weinig vraag naar een zuiver elektrische aandrijving terwijl bepaalde klanten vragende partij zijn voor een hybrideoplossing. In het algemeen houdt de landbouwsector nog vast aan de 'vertrouwde' oplossingen. Het neemt niet weg dat we voor het ogenblik een

tiental patenten gedeponeerd hebben, specifiek voor deze sector. We zitten dus niet zeker niet stil. Soms kun je met dingen te snel zijn.'

TP: 'Jullie brengen binnenkort ook de MLA-knikverreiker terug op de markt?'

Laurent Bonnaure: 'Ja, inderdaad. En het past ook in de strategie om dat gamma verder uit te breiden. Deze reeks kende enkele jaren geleden al heel wat succes en binnenkort brengen we een vernieuwde versie uit, een machine die nog doeltreffender en nog zuiniger is. Deze MLA's worden vooral op de Engelse markt gevraagd, een markt waar verhuurbedrijven een groot aandeel van de omzet uitmaken.'

TP: 'Wat is het effect van de nieuwe emissienormen voor motoren op een constructeur als Manitou?'

Laurent Bonnaure: 'De motoren worden steeds complexer en de filtering eromheen neemt steeds meer plaats in. Voor een constructeur van compacte verreikers vormt dat een grote uitdaging. Ik heb anderzijds mijn bedenkingen bij de vermindering van de uitstoot. Om minder te vervuilen is het nodig om meer te verbruiken omdat de verschillende bijkomende pompen, kleppen, filters, ... ook moeten aangedreven worden of meer energie vragen. Ergens is dat wel paradoxaal. In ons geval betekent het dat we het onderstel moeten hertekenen om extra ruimte te creëren. Daarnaast zijn er ook positieve punten en ik denk dat de eindklant daar als eerste baat bij heeft. De uitdagingen zijn niet min, maar als constructeur gaan we er volledig voor en geeft dit een mogelijkheid om ons te onderscheiden van onze concurrenten.'

TP: 'Jullie hebben onlangs Terex overgenomen?'

Laurent Bonnaure: 'We zijn al aanwezig in India en waren al een tijdje op zoek om een fabriek op te starten ergens in Azië. Met deze overname is het dus gelukt. India is een belangrijke groeiemarkt die vraagt om lokaal te produceren. Met de overname van de productie-eenheid voor graaflaadcombinaties kunnen we ons aanbod uitbreiden en een dealernetwerk overnemen. We zullen de twee merken naast elkaar verkopen via de bestaande dealers. Er zijn veel synergiën en deze gaan we zeker benutten. We zullen de graaflaadcombinaties verder blijven verkopen, maar ook de markt warm maken om onze verreikers te promoten. Een hele uitdaging dus! ■



Deze 'voorlader' (op de achterste foto) die op een console boven op de trekker kon worden gebouwd was de stap van heftruck naar verreiker.



Agrivaux
Innovatie en service voor een duurzame landbouw



Innovation et Service
pour une agriculture durable

Pol: 0474 97 40 54
Germain: 0473 71 50 76
polbraine@agrivaux.be
www.agrivaux.be

Distributeur en pièces de rechange
toutes marques

Verdeler van alle merken wisselstukken
Entre les rangs

Tussen de rijen (Robocrop)

Tussen de planten (Robocrop InRow)

Garford
De schoffelkampioen
RoboCrop



La Championne du binage

Une technologie d'avant garde:

- Report de charge identique sur chaque panier
- Adaptation rapide et facile aux cultures.
- Conduite automatisée par caméra ...

Entre les plants



RoboCrop InRow

Een vooruitstrevende technologie
- Gewichtsoverdracht per schoffelrij
- snelle en gemakkelijke aanpassing aan de teelten
- automatische geleiding door camera's



L'autoguidage SIMPLE et PRECIS.

Een EENVOUDIGE en NAUWKEURIGE automatische geleiding

Op te bouwen op alle voertuigen

Zeer snelle overplaatsing tussen voertuigen

Transfert entre véhicules très rapide



Ronde balenpersers IMPRESS 185 V PRO



Dichtheid van de baal regelbaar in 3 zones via de bedieningsterminal

- Persen van de baal in 3 verschillende zones: hart, midden gedeelte en buiten gedeelte.
- Eenvoudige instelling van dichtheid en diameter voor elk van de 3 zones.
- 6 geheugens vooraf instelbaar.
- Optimale instelling voor hooi, stro of silage.

PÖTTINGER BELGIUM BVBA

John De Guytenaer

GSM : 0471 884 223, info@poettinger.be

Uw dealer op: www.poettinger.be





Rijtest Kramer KL 25.5e

‘In alle stilte...’



Het lage geluidsniveau en het emissiearme gebruik van de KL 25.5e is vooral bij het werk binnen gebouwen en sterk pluspunt voor mens en dier.

Met deze titel willen we in de eerste plaats refereren naar de elektrische aandrijving van Kramer die deze machine inderdaad stil maakt. Tegelijkertijd is Kramer in alle stilte in ons land gekomen. Het Duitse merk van wielladers en verreikers bouwde tot voor kort machines voor Claas en is immers sinds enkele maanden een samenwerking met John Deere aangegaan. In ons land wordt het nu via Cofabel verdeeld. Met de KL25.5e heeft Kramer een elektrische wiellader in het middelste marktsegment op de markt gebracht. We hebben de machine afgezet in een veebedrijf met 450 dieren en waren benieuwd naar hun bevindingen na 450 draaiuren.’

Ttekst & foto's: Roman Engeler en Peter Menten

Links van de zetel zit de bekende knop voor het in- en uitschakelen van de machine.



In de rechter zijconsole zitten de zekeringen en enkele bedieningschakelaars.



De AGM-batterij fungeert tevens als tegengewicht.



Met de KL 25.5e stelde Kramer in 2016 voor het eerst een elektrisch aangedreven wiellader voor. Aan de ontwikkeling van deze lader ging een gedetailleerde marktanalyse vooraf. Hierin stelde de fabrikant de vraag of een elektrisch aangedreven wiellader überhaupt zou worden geaccepteerd in de landbouw én aan welke technische vereisten deze zou moeten voldoen. De marktstudie gaf aan dat er zeker vraag was naar een dergelijke middenklasser en dat die vraag nog zou toenemen als de mogelijkheden van de batterij zouden verbeteren op vlak van prestaties, gebruiksduur en oplaadtijd.

Welke elektrische wiellader vraagt de markt?

De minimale gebruiksduur van de batterij zou op 4,5 draaiuren moeten liggen. Het grootste potentieel aan mogelijkheden ligt open voor een lader met een hefvermogen tussen 1500 en 2200 kg en een bakinhoud van 0,5 tot 1 m³. Een elektrische lader mag tussen 5 en 15% meer kosten dan eenzelfde lader met dieselaandrijving. Door de 'aankoop' van een batterij heb je immers een deel energie op voorhand gekocht.

Dat alles resulteerde in een wiellader met een bak van 0,65 m³, een machine die op de KL19.5L van Kramer is gebaseerd. Aan de buitenkant verschilt deze 4,1 ton zware elektrische lader nauwelijks van de dieserversie. De kiplast van de KL25.5e, die zowel met een standaard- als met verlengde boom leverbaar is, ligt op 2,5 ton. De stapelhoogte bedraagt zo'n goeie 3 meter en het kantelpunt van de bak ligt op 3,3 meter.

Onderhoudsvrije, robuuste batterij

Hoewel er bij de introductie van deze lader vorig jaar verschillende batterijtypes werden aangeboden, houdt Kramer het nu bij één batterijtype: de loodzuurvlies-batterij. Om de batterij vlot te kunnen verwisselen zijn er aankoppelpunten voorzien waardoor deze in weinig tijd kan worden geruild. De capaciteit van deze AGM-batterij (Absorbent Glass Mat) bedraagt 416 Ah. Bij dit soort batterij wordt de elektrolyt in een vlies uit glasvezel gebonden. Het gaat hier om een lekvrij en onderhoudsvrij systeem doordat alle cellen gesloten zijn. Deze batterij is minder gevoelig aan temperatuurschommelingen en ontwikkelt minder warmte bij het laden en als ze zwaar belast wordt. Bovendien is het niet meer nodig om ze na te vullen met gedistilleerd water. Ze kan zonder problemen worden opgeladen aan elke 230-Voltaansluiting met 16 Ampère stroomsterkte.

TEM JIJ HET BEEST?

NIEUWE PRAKTIJKOPELEIDING
**TECHNIEKER
 LANDBOUWMECHANISATIE**
 meer info op www.pclt.be

PCLT
 praktijkopleiding op uw maat

PCLT | Zuidstraat 25 | B-8800 Roeselare | Tel 051 24 58 84 | info@pclt.be

De oplaadtijd ligt tussen 6 en 7 uren. Tussenladen is ook mogelijk zonder dat de batterij in kwaliteit zou achteruitgaan. Een opgeladen batterij loopt dan -afhankelijk van de belasting- tussen 3 (zwaar werk) en 5 uren (gemengd gebruik). De vullingsgraad van de batterij wordt met diodes (rood-oranje-groen) in het instrumentenpaneel aangegeven.

Twee elektromotoren

De KL 25.5e kan met het standaard-toebehoren van Kramer uitgerust worden. Op vlak van snelkoppeling en wissel van uitrustingsstukken is alles bij het oude gebleven: voorzetstukken aankoppelen gebeurt via het gekende snelwisselsysteem



Opladen gebeurt via een gewone 230 Voltstekker.



Lasten tot 1750 kg: de KL 25.5e blijft stabiel.



Het stroomniveau van de batterij wordt door een rood-oranje-groen licht op het instrumentpaneel weergegeven.





met hydraulische vergrendeling. Om de derde functie te kunnen gebruiken moeten de hydraulische slangen van de vergrendeling op het aanbouwstuk worden verwisseld. Een drukontlasttoets op de hefarm maakt het wisselen van de leidingen gemakkelijk. In het hart van de machine werken twee elektromotoren die speciaal voor voertuigen zoals bv. een vorkheftruck geconcipeerd zijn. Een eerste motor met een elektrisch vermogen van 15 kW (maximaal 34 kW) zorgt voor de rijaandrijving en een tweede motor van 22 kW is voor de aandrijving van de pomp van de werkhydrauliek verantwoordelijk. Afhankelijk van het gebruik van de wiellader wordt het benodigde vermogen van de ene of de andere motor (of een combinatie van de twee) gevraagd. De rijaandrijving is traploos regelbaar. Er zijn twee rijtrappen (snel en traag) en de maximumsnelheid ligt op 17 km/uur.

Vierwielsturing

De KL 25.5e is gebaseerd op het typische Kramer-concept: het ongedeelde frame verhindert dat de afstand tussen tegengewicht en laadgedeelte verandert. Het laadvermogen, het zwaartepunt en de stabiliteit blijven onafhankelijk van de stuurhoek altijd gelijk. Dankzij de vierwielsturing (een voorassturing kan bij dit model enkel als optie) en de stuuruitslag van 38° is de lader bij een draaicirkel van 2,7 meter echt handig. De bediening verloopt op dezelfde manier als de conventionele wiellader van Kramer. Via de joystick op de rechterarmleuning wordt het laadgedeelte bediend en de rijrichting bepaald. Voor de handrem, de keuze van de rijtrap of het soort sturing zijn er aparte schakelaars en deze zitten direct onder het instrumentenpaneel of aan de rechter zijconsole. Links van de zetel bevindt zich een rode knop voor het in- en uitschakelen van de twee motoren, die tevens als een soort van noodstop dient.

Goede praktijkervaringen

De elektrische lader van Kramer was vanaf oktober 2016 ongeveer 450 uur in gebruik op een veebedrijf met 3 tot 5 draaiuren per dag. Op het bedrijf worden zo'n 250 melkkoeien en de 200 vetbeesten in een loopstal gehouden en met een voedermengwagen gevoederd. Hier kwam de machine dan ook maximaal tot haar nut met hulpstukken zoals bv. een laadbak, palettenlepel, balentang, voederschuifklem enz. Het

gebruiksgemak werd door ons testteam als overwegend positief ervaren. Het verhandelen van silagebalen met een gewicht van meer dan 1200 kg verliep vlekkeloos. Met het scharnierpunt van de klem op 3,3 meter hoog kwam de elektrische wiellader bij het vullen van een voedermengwagen aan zijn limiet. Een soort hoogkipsysteem zou het laden in dit geval aanzienlijk verbeteren. Verder zouden we graag een batterij met iets meer autonomie hebben.

'Dankzij het ongedeelde frame met vierwielsturing en het constante laadvermogen kunnen ook minder geroutineerde chauffeurs makkelijk met de wiellader de verschillende werkzaamheden veilig en snel uitvoeren,' meende onze testrijder-landbouwer. 'Het lage geluidsniveau, maar vooral het emissiearme gebruik is zeker voor het werken binnen gebouwen een belangrijk pluspunt voor mens en dier.'

Volgens een berekening van Kramer zelf zou de wiellader bij een dieselprijs van 1,19 euro/liter en een stroomkost van 0,21 Euro/kWh bij ongeveer 400 draaiuren per jaar goedkoper uitvallen dan een vergelijkbare dieserversie. Hoe duurder de dieselprijs en hoe lager de stroomprijs, des te minder draaiuren er nodig zijn om de machine rendabel te maken. De balans zou nog positiever uitvallen als je als landbouwer zelf je eigen stroom zou kunnen gebruiken.

Technische gegevens:

Kramer KL 25.5e met verlengde laadarm

Motor	Aandrijving: 15kW (maximaal 34 kW) Hydrauliek: 22 kW
Batterij	AGM (Absorbent Glass Mat)
Aandrijving	Traploos regelbaar met 2 rijtrappen 0 tot 17 km/uur
Hydrauliek	54 liter/minuut bij 235 bar
Kiplast	2500 kg (met standaardbak)
Hef-/Opbrekkracht	3040 / 2800 kg
Stapel-/Overlaadhoogte	3,05 / 3,3 meter
Afmetingen (in meter)	Lengte: 5,15 m, hoogte: 2,39 m Breedte: 1,65 m, draaicirkel: 2,7 m Leeggewicht: 4150 kg

Samengevat

Bij de keuze voor een elektrische of dieselaangedreven wiellader is het vaak een evenwichtsoefening tussen een lange oplaadtijd en een korte gebruiksduur van de batterij. Met de onderhoudsvrije AGM-batterijtechnologie en de mogelijkheid om kortstondig tussen te laden, worden deze nadelen steeds kleiner. Het feit dat de KL 25.5e via een 230 Voltaansluiting kan worden opgeladen maakt van de machine, net bij werk rond de boerderij, een economisch en ergonomisch alternatief voor een versie met brandstofmotor. In het voordeel van deze laatste pleiten dan de korte 'tanktijd' en de langere standtijd.

+ en - op een rijtje

- + Stil en emissiearm
- + Zelfde prestaties als de overeenkomstige dieserversie
- + Gebruikt dezelfde voorzetstukken als de andere Kramermodellen
- + Onderhoudsvrije batterij
- + Via een standaard 230 Voltstopcontact op te laden
- Het scharnierpunt van de bak mocht hoger liggen.
- De looptijd van een volle batterijvulling mocht langer zijn.
- Het duurt lang eer de batterij geladen is. ■

Ploeger start met serieproductie van de AT 4103

Omdat de eerste tests succesvol verlopen zijn, heeft Ploeger besloten om te starten met de eerste serieproductie van zijn drijfmestinjecteur. Ondertussen wordt nog de laatste hand gelegd aan details zoals de nieuwe vulslang en de afwerking van de motorkap. De definitieve uitvoering is inmiddels te zien op de foto van de driewieler zonder opbouw.



Kenmerkend aan de Ploegermachine is de mechanische aandrijving op de achteras. Deze komt van ZF en bestaat uit een traploze bak met vier automatisch schakelende groepen. De aandrijving komt van een nieuwe Tier 4 final Scania motor. Er zitten geen scherpe bochten in het leidingwerk; dat komt omdat de pomp onderin in een hoek van 45 graden op de machine ligt. De bediening ademt Ploeger uit. Hoewel er veel instelmogelijkheden zijn, is het voor de chauffeur een kwestie van twee of drie drukken op de knop en het uitrijden kan beginnen. Handig is de verstelling van de uit te rijden hoeveelheid met een draaiknop. De chauffeur kan zo op het einde van het perceel de laatste mest over de resterende meters verdelen.

Ploeger voorziet de machine op termijn in verschillende varianten aan te bieden zoals een vijfwieler, en voor de Amerikaanse markt een machine met de cabine in het midden. Deze is vooral voor de combinatie met een opbouw voor de kunstmeststrooier. Een deel van de eerste serie die nu in productie komt, is bestemd voor Amerika, het andere deel blijft in Europa. In Nederland en in Denemarken is er al een eerste verkocht, aldus Ploeger.

VÄDERSTAD®

precies wat nodig is



Bezoek ons tijdens Potato Europe in Emmeloord (13 & 14 september 2017)
en/of de Werktuigendagen in Oudenaarde (23 & 24 september 2017).



Tel. +31 (0)58 257 15 55
www.homburg-holland.com

Cofabel en Fagadis fuseren.

Landbouwmachinespecialist Cofabel en verdeler van tuin- & parkmachines Fagadis gaan samen. De activiteiten worden verdergezet onder de naam Cofabel dat hiervoor een nieuw logo voorstelde.

Cofabel en Fagadis, beide marktleidende dochterondernemingen van de Groep Aveve, gaan onder één naam verder door het leven. Tegelijk vernieuwt Cofabel, importeur van onder meer de bekende John Deere landbouwmachines in België, haar naam en logo. 'We zien een trend waarbij steeds meer van onze klanten afnemer zijn bij zowel Fagadis als Cofabel. Door een bundeling van ons productassortiment, van een kleine robotmaaier tot en met een 400 pk tractor, maar ook van onze technische kennis en dienstverlening na verkoop, genieten onze klanten een beter serviceaanbod voor al hun landbouw-, tuinbouw-, golf- en parkmachines,' zegt Bart Wilberts, directeur van Cofabel. Met de fusie beoogt de Groep Aveve een betere visibiliteit en service voor klanten die op zoek zijn naar machines, werktuigen en oplossingen voor land- en tuinbouw. Het gezamenlijk gamma van machines & werktuigen in landbouw, golf, tuin & park voor particulieren en professionals is zodanig breed, dat een opsplitsing niet efficiënt werkt. Door de fusie hebben klanten voortaan één aanspreekpunt voor het complete productengamma en toegang tot de gezamenlijke technische kennis van land- en tuinbouwmachines. Het vernieuwde Cofabel zet ook in op een uitbreiding van het aanbod met onder meer wielladers van het Duitse Kramer, GKB werktuigen en onkruidbestrijdingmachines van Weedingtech.

Cofabel, dat vandaag 50 werknemers telt, wil duidelijk groeien. Bart Wilberts: 'Onze expertise in automatisering is een goed

voorbeeld van wat een bundeling van onze krachten teweeg kan brengen. Op basis van onze kennis en ervaring in de landbouwsector, hebben we een volledig geautomatiseerde machine voor het onderhoud van golfterreinen ontwikkeld. We zien dankzij de fusie nog meer mogelijkheden om nieuwe impulsen te geven aan onze groei. Cofabel plant geen wijzigingen in haar huidig agentennet met 35 vestigingen in België.'

Meer info: www.cofabel.be



Het nieuwe Cofabel zet in op uitbreiding met o.m. wielladers van het Duitse Kramer.

Hardi en Matrot ontwikkelen zelfrijdende spuitmachine

Hardi en Matrot, twee ondernemingen van de Franse groep Exel Industries, hebben zich geassocieerd om een grote zelfrijdende spuitmachine voor de grootschalige akkerbouw te ontwikkelen.

De machine met de naam Rubicon 9000 is een krachtige zelfrijder met een 9000-liter tank, een spuitboom van 48 meter, een 386 pk motor, verstelbare spoorbreedte en vooral een uitgekiende stabilisatie van de spuitboom, die het mogelijk maakt om te spuiten aan 35 km/u. De samenwerking tussen Matrot en Hardi wordt voortgezet onder de vorm van een fusie binnen de Hardigroep. De merken Evrard (zelfrijders met spuitboom achteraan) en Matrot (zelfrijders met spuitboom vooraan) blijven in Frankrijk bestaan. Buiten dat land wordt het volledige gamma zelfrijdende spuitmachines, met spuitboom voor- of achteraan, enkel onder de merknaam Hardi

gecommercialiseerd. Door de nabijheid met Frankrijk heeft België echter nog toegang tot de Evrard- en de Matrotmerken. De groep Hardi ziet in deze fusie een belangrijke stap om zijn positie in Europa en overal in de wereld te verstevigen.



Meer info: www.joskin.com

Roterende onkruidstrijker voor hoog onkruid

Opgeschoten onkruid te midden van lage gewassen (bv. aardappelen die het jaar na het rooien opnieuw opschieten) kan de nieuwe gewassen afremmen in hun opkomst en groei.

Men kan het hoge onkruid manueel verwijderen, maar vaak is dat heel tijdrovend en dus onbetaalbaar. Een andere oplossing is het onkruid met glyfosaat bestrijden door middel van een roterende 'onkruidstrijker'. De roterende onkruidstrijker bestaat uit drie onafhankelijk van elkaar werkende rollen, die een werkbreedte van 6,5 meter afdekken. De dosering kan per rol geregeld worden. Afhankelijk van de opslag varieert de werksnelheid van 3 tot 8 kilometer per uur. De werkhoopte wordt ingesteld d.m.v. elektrisch verstelbare steunwielen. Bij het draaien op de kopakker kunnen de zijrollen hydraulisch worden

gelicht. Standaard wordt de roterende onkruidstrijker voorzien van een hydraulische vlakstelling om de rol horizontaal te houden. Het vochtgehalte van de rol regelt de chauffeur vanuit een bedieningskast in de cabine van de trekker.



Agrometius wordt distributeur van Precision Makers

Agrometius, dat een onderdeel is van de Royal Reesink NV, neemt de verkoop- en serviceactiviteiten over van Precision Makers.

Precision Makers draagt de verkoop- en serviceactiviteiten over aan Agrometius. Het bedrijf heeft grote bekendheid verkregen met de Greenbot en met zijn oplossingen voor volledig autonome tractoren en maaiers. Door deze stap wil het bedrijf zich meer gaan focussen op het ontwikkelen en produceren van nieuwe toepassingen en technieken. Agrometius, specialist op gebied van gps-besturing en precisielandbouw, heeft meer capaciteit om de systemen te verkopen, te installeren en te ondersteunen.

Specialist in autonome besturing

Precision Makers is onderdeel van de Dutch Power Company en is wereldwijd het eerste bedrijf dat een praktijkrijp systeem voor autonome besturing van landbouwvoertuigen op de markt heeft gebracht. De afgelopen jaren zijn er systemen over de hele wereld verkocht voor gebruik in de fruitteelt, op golfbanen en op akkers. De Greenbot is hun eigen autonome 'trekker' die gezamenlijk met zusterbedrijf Conver is ontwikkeld. Tevens levert Precision Makers al enkele jaren YieldMasterPRO, een systeem voor opbrengstmeting op rooimachines.

Distributeur voor Benelux en Duitsland

Met het overdragen van de verkoop- en serviceactiviteiten van Benelux en Duitsland wil Precision Makers zich meer gaan focussen op zijn echte kracht: het ontwikkelen en produceren van systemen. In Agrometius hebben zij de partner gevonden die met ruim 50 specialisten zeer goed in staat is om de systemen te installeren, te onderhouden en te ondersteunen. Agrometius is onderdeel van Royal Reesink NV en biedt een one-stop-shop van producten en diensten

voor precisielandbouw en gps-besturing. 'De producten van Precision Makers zijn een waardevolle toevoeging aan ons huidige productportfolio en helpen onze klanten om nog efficiënter te werken met een hoge continue kwaliteit,' aldus directeur Dennis Nijland.

Nieuwe specialisten gezocht

De komende maanden staan in het teken van kennisoverdracht en het overdragen van de huidige gebruikers. 'Wij vinden het zeer belangrijk dat gebruikers in de toekomst de service en ondersteuning kunnen verwachten die ze van ons gewend zijn,' aldus Allard Martinet, directeur van Precision Makers. Zowel Agrometius als Precision Makers zijn op zoek naar nieuwe werknemers voor verkoop, ondersteuning en ontwikkeling. Enthousiaste kandidaten met passie voor techniek kunnen zich bij de bedrijven melden.

Meer info: www.agrometius.nl



*De directeurs
Allard Martinet (L) en
Dennis Nijland (R)*

*De Greenbot is hun
eigen autonome
'trekker' die
gezamenlijk met
zusterbedrijf Conver
is ontwikkeld.*





Landbouwer of handelaar?

We stellen de laatste tijd vast dat meer en meer landbouwers hun activiteiten wat gaan uitbreiden. Zo gaat een landbouwer bv. vaak loonwerk of grondwerk uitvoeren. Anderen beginnen met het kweken van paarden. In veel gevallen wordt er ook een hoevewinkel opgestart. Producten rechtstreeks aan de consument verkopen kan op veel vlakken interessanter zijn voor de land- of tuinbouwer. De vraag stelt zich echter hoe de rechter een dergelijke 'winkel' in de praktijk beoordeelt met het oog op de toepassing van de pachtwet?

Solange Tastenoye | www.solangetastenoye.be

Een recent praktijkvoorbeeld

An is eigenares van een perceel landbouwgrond. Zij verhuurde dit stuk voor één seizoen aan gebruiker Victor. Maar nadat het seizoen afgelopen was, bleef hij het perceel ook nog een drietal jaren verder gebruiken. Na verloop van deze drie jaren, doet An een voorstel aan Victor om opnieuw een gelijkaardig contract op te stellen en de grond dus één seizoen door Victor te laten bewerken. Victor gaat hier niet mee akkoord; hij beweert dat er van in het begin eigenlijk een pachtvereenkomst tot stand was gebracht! Omdat hij dit weigert, stuurt An hem een aangetekende opzegbrief met een opzegtermijn van 4 maanden. Victor gaat ook hier niet mee akkoord omdat hij meent onder toepassing van de pachtwet te vallen. Verder kan er hier dus ook geen sprake zijn van een dergelijke korte opzegtermijn van slechts 4 maanden.

Er komt geen akkoord tussen hen zodat An de zaak voor de vrederechter brengt, waar zij vraagt dat haar opzegbrief, met de 4 maanden opzegtermijn, geldig zou worden verklaard.

Uitspraak van de vrederechter

De vrederechter doet een plaatsbezoek! Hij stelt vast dat Victor een groentewinkel heeft die blijkbaar uitgebaat wordt door zijn echtgenote. Hij zou deze winkel gedeeltelijk bevoorraden. Het belangrijkste punt waarover het in deze zaak gaat, is het feit dat Victor ook handel drijft in groenten en fruit zodat men zich kan afvragen of hij de gronden van An nog wel hoofdzakelijk gebruikt binnen zijn landbouwbedrijf. De vrederechter meent van wel, hij stelt dat Victor commerciële werkzaamheden verricht, maar dat deze nog steeds ondergeschikt blijven aan zijn landbouwexploitatie. Bovendien wordt nergens in de pachtwet verboden om aan handelsactiviteiten te doen. De vrederechter geeft An ongelijk!

Is de rechter in beroep dezelfde mening toegedaan?

Zij gaat niet akkoord met het vonnis van de vrederechter en zij gaat in beroep tegen zijn beslissing. Ook deze rechter gaat na of het nu de commerciële activiteit of de landbouwactiviteit is die de bovenhand heeft bij Victor. Er moet dus nagegaan worden voor welke activiteit Victor de gronden van An hoofdzakelijk gebruikt! Victor kan aantonen dat hij wel degelijk een landbouwbedrijf heeft, dat hij groenten teelt, dat hij deze verkoopt via de markt, de veiling en ook via de gewone consument.

De rechter in beroep meent daarom dat de gronden wel degelijk hoofdzakelijk gebruikt worden door Victor in zijn landbouwbedrijf.

Een ander belangrijk punt in deze zaak was dat Victor niet alleen zijn eigen geteelde producten verkocht, maar ook deze van collega's/landbouwers. Hij drijft dus als het ware handel; hij houdt er eveneens een handelsactiviteit op na! De vraag die hier dan moet beantwoord worden is welke activiteit de bovenhand heeft?

De rechter meent dat er geen twijfel bestaat over het feit dat het de landbouwactiviteit van Victor is die de belangrijkste activiteit is.

Ook deze rechter in beroep meent dat Victor wel degelijk de gronden hoofdzakelijk bewerkt binnen zijn landbouwbedrijf! Anderzijds wordt ook aangenomen dat beide partijen (An en Victor) de bedoeling hadden om de gronden te gebruiken in het kader van een landbouwbedrijf. An wist van in het begin dat de gronden gebruikt werden voor het telen van landbouwgewassen en bovendien werd op de betalingsbewijzen steeds het woord 'pacht' vermeld!

Vervolgens wordt ook de geldigheid van een seizoenpacht niet aangenomen (An had in eerste instantie een contract voor één seizoen afgesloten met Victor)! Dit omdat de voorbereidings- en bemestingswerken niet door An werden uitgevoerd, wat nochtans vereist is in het kader van een geldige seizoenpacht! Vermits er geen seizoenpacht wordt aangenomen, moet er gesteld worden dat er een pachtperiode van 9 jaar op gang kwam bij het afsluiten van de zogenaamde seizoenpacht. Daarom is de opzeg die An gedaan heeft niet geldig! An krijgt dus opnieuw ongelijk!

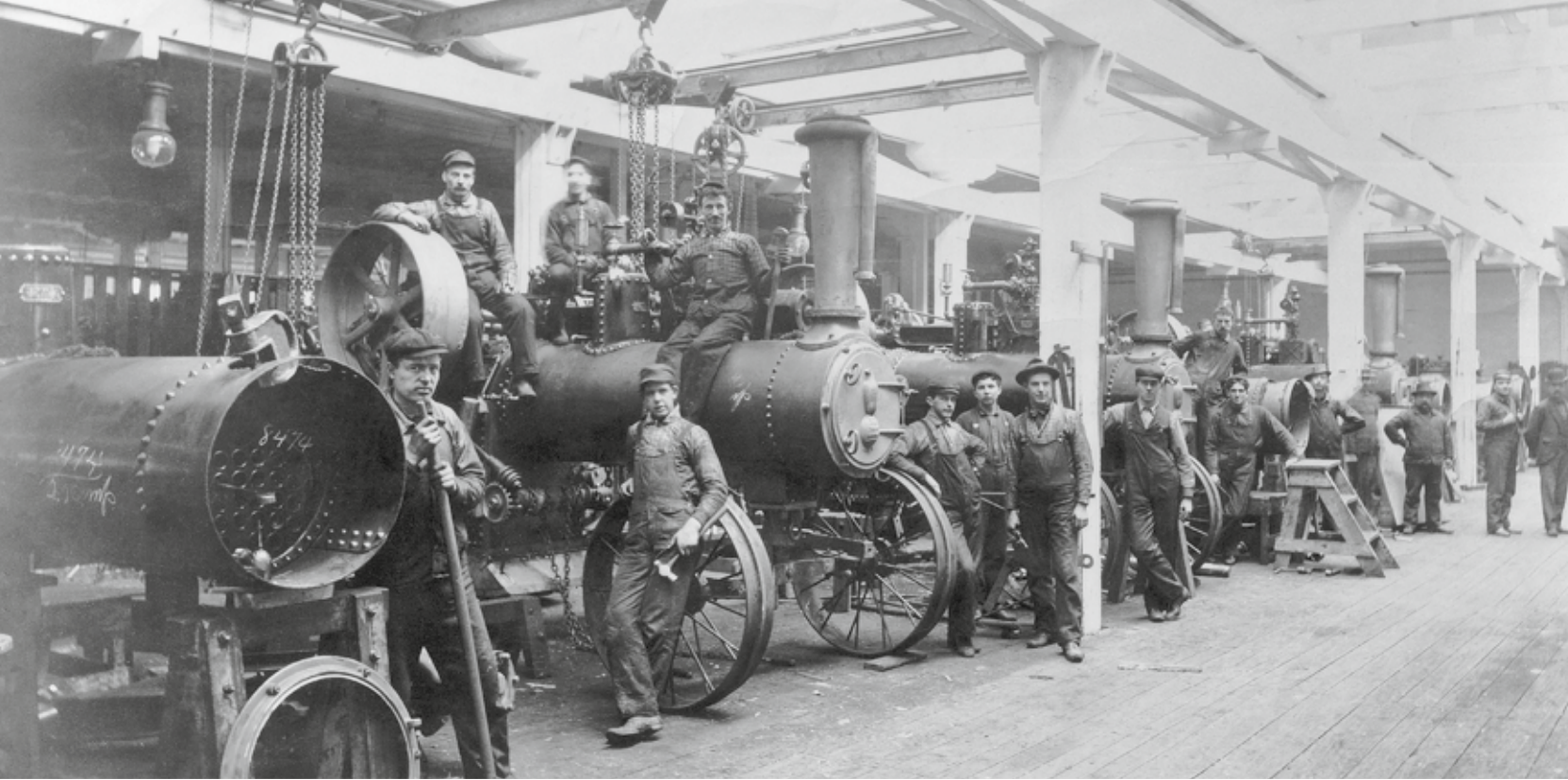
Oggepast!

Vermits land- en tuinbouwers vaak hun activiteiten uitbreiden, is het opletten geblazen betreffende de toepassing van de pachtwet! Zoals uit bovenstaande uitspraken blijkt, is het belangrijk dat de land- of tuinbouwactiviteit steeds de hoofdzakelijke activiteit blijft! ■



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

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



AL 175 JAAR STAAN WE OP HET VELD EN LEGGEN WE DE LAT STEEDS HOGER.

Sinds 1842 zijn we voortdurend aan het innoveren. Gedreven door de wil om u te helpen het laatste graantje productiviteit te halen uit elke hectare die u bewerkt. Na elke doorbraak - van de eerste roterende maaidorser tot ons prototype van de zelfrijdende tractor - zetten we ons opnieuw volop in om onze producten nog beter te maken. Nog efficiënter. Nog productiever voor u.

Dat is waarom we ook de volgende 175 jaar blijven doen wat we iedere dag doen.
De productiviteit herbekijken.



*We vieren het
verleden en kijken
naar de toekomst.*

ZOVEEL KRACHT, 165 pk

NIEUW: T7.165S



VOOR €69.999

ACTIEMODEL UITGERUST MET:

- Geveerde cabine
- 40 km/u eco
- 3 toerige aftakas
- 3 hydraulische ventielen
- Dynamische voorspatborden
- Luchtgeveerde stoel
- Transparant dakraam
- Airco
- 10 halogeenlampen
- Gewichtendrager
- 650/65 R38 achterbanden MITAS
- Zwaailicht