



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE



SUCCESVOL STROOIEN MET SPICA, TAURI EN POLARIS!

FERTIWAY Instelling van de werkbreedte door wijziging van het afgiftepunt van de meststof op de strooischotel

TRIBORD 3D Grensstrooien met de nadruk op maximale opbrengst of met de nadruk op de omgeving

ECONOV Sectieregelsysteem met 12 secties

EPSILON Strooischoepen met de garantie op een nauwkeurige verdeling, ook bij grote werkbreedtes

PRECISION FARMING d.m.v. taakkaarten*



*de omschreven uitvoering is niet op alle modellen leverbaar



	Voorwoord	Nadenken, vragen stellen en niets voor waarheid aannemen.	5
	Akkerbouw	Jean-Pol Tellier specialiseerde zich verder in biologische industriegroenten.	6
	Veehouder	Ferme du Tambourin houdt toegevoegde waarde in eigen huis.	10
	Loonbedrijf	Vier jaar later ... Zeg nooit 'nooit' tegen Koen Vandamme & zonen.	14
	Mensen achter machines	'Passie en ondernemerszin voor het merk TractorBumper.'	18
	Loonbedrijf	Loyaliteit en een goede service gaan hand in hand in Landen.	20
	Dealer	Wintmolders Landbouwmachines: vier generaties service en techniek.	22
	Techniek	Nieuwe tractor en oude trailer: gevaarlijke combinatie.	26
	I love my agrojob	Ine Meersman is marketing- en communicatieverantwoordelijke bij Lely Center Vlaanderen. 	30
	Techniek	Kramer KT407. 	32
	Loonbedrijf	Loonwerkster met pit.	34
	Recht	Nieuw: de buurtwegen naar de papiermand! (Deel 2)	38



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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

Hoofredactie
Peter Menten | +32 (0) 473 93 45 88
Christophe Daemen | +32 (0) 479 33 10 48

Vormgeving
Leleu Group, Merchtem, info@leleu.be

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


Abonnementen en Social Media
helena@greentechpower.eu
Helena Menten

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

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

TractorPower verschijnt 4x/jaar op 10.882 exemplaren in het Nederlands en het Frans.



 Belgian jury member

MADE FOR THE REAL PRO



De nieuwe Optum AFS Connect-serie

HET VOLGENDE NIVEAU VAN PRODUCTIVITEIT*

- AFS Connect Telematica
- AFS AccuGuide Precisielandbouw
- Service & diagnose vanop afstand
- Software updates vanop afstand
- MyCaseIH online platform

HET VOLGENDE NIVEAU VAN PROACTIVITEIT

- Nieuwe Multicontroller armsteun met AFS Pro 1200 monitor
- Sleutelloze ontgrendeling + diefstalbeveiliging

HET VOLGENDE NIVEAU VAN PROFITABILITEIT

- Zuinige, betrouwbare motoren van 250PK tot maximaal 313PK
- Optimale efficiëntie met de CVXDrive



 
caseih.com

(*) Standaard 3 jaar SafeGuard Connect garantie

CASE IH

Waarheid van het seizoen

'Het is goed genoeg dat de mensen van ons land ons bank- en monetair systeem niet begrijpen, want als zij dat wel deden, geloof ik dat er voor morgenochtend een revolutie zou zijn.'

(Henry Ford, Amerikaans industrieel, stichter van de Ford Motor Company, 1863 - 1947)



Nadenken, vragen stellen en niets voor waarheid aannemen

Henry Ford, die we hierboven citeren, was meer dan een autobouwer en zijn pad liep de eerste jaren niet over rozen. Hij incasseerde opeenvolgende mislukkingen om pas met de oprichting van zijn derde bedrijf, de Ford Motor Company in 1903, succes te hebben. Omstreeks 1908 brak er een nieuw tijdperk aan. Tot dat moment was een auto alleen iets voor de rijkelui en fabrikanten van toen waren er al achter gekomen dat ze meer winst konden maken op duurdere auto's dan op goedkope. Maar Henry had een beter plan. Hij lanceerde de Ford T, een praktisch vervoermiddel met ruimte achterin. **Hij betaalde zijn arbeiders zelfs meer, want als zij de auto zouden kunnen kopen, dan zou het bedrijf ook meer omzet draaien.** De kostprijs van de auto kon hij drukken door te produceren aan de 'lopende band'.

Wat de mens verdient, gaat grotendeels 'uit' de economie

Deze man – en hij niet alleen – wist meer dan 100 jaar geleden al dat we in een ongezond financieel en monetair systeem zitten. Dat is nu, anno 2021, niet anders. Het geld dat de mensen in een land samen 'verdienen' komt maar voor een heel klein deel aan die mensen ten goede. De rest wordt afgeroomd en gaat via allerlei minder gezonde praktijken 'uit de economie'. Vergelijk het met een akker waar je jaar na jaar de oogst afhaalt zonder hem te bemesten. Hoelang zou die nog vruchten voortbrengen? Of kun je dat proces van bodemverarming nog rekken met meer kunstmest? Wat zou er in de plaats van die vruchten komen? Een dorre vlakte met onkruid. En daar staan we nu voor.

Omdat dit systeem op zijn laatste benen loopt, worden er nu allerlei 'maatregelen' genomen om naar 'het nieuwe normaal' te gaan. Er is nu te veel geld in omloop en om die omloopsnelheid te vertragen zouden de banken de rente moeten verhogen. Maar als ze dat doen, dan gaat de economie failliet. Dat is eigen aan het keynesiaanse model, dat eigenlijk nooit echt gewerkt heeft. De economie moet geen model of plan volgen: de economie is een levend iets en door zo min mogelijk te sturen, kan ze ook snel herpakken. In de Verenigde Staten

zijn 17% van de bedrijven 'zombiebedrijven'. Dat zijn bedrijven die met subsidies in leven worden gehouden en geen bijdrage aan de economie leveren. Integendeel, ze tasten andere, gezonde bedrijven aan. En we durven aannemen dat de situatie in Europa niet anders is. Uiteindelijk wordt de schuld van het falende systeem bij de 'bevolking' gelegd: mensen worden om de oren geslagen met klimaatagenda's en andere maatregelen. Alles met het doel hun een schuldgevoel aan te praten en hun aandacht af te leiden van wat er echt gaande is.

En zo komen we waar we moeten zijn: bij onze boeren!

In het kader van deze klimaatagenda moeten onze boeren de uitstoot van stikstof verminderen. Via de reguliere media wordt de ene halve waarheid na de andere op de publieke opinie losgelaten. De landbouw wordt 'geframed' als (mede)veroorzaker van de opwarming van de aarde. Iedereen wordt klaargestoomd om slaafs de groene agenda te volgen. Een agenda die niets met groen of het milieu vandoen heeft en enkel dient om de schuld van het falende systeem door de bevolking te laten dragen. Het klimaat is sinds duizenden jaren onderhevig aan veranderingen en daar heeft de mens nauwelijks invloed op. Wij kunnen enkel onze omgang met elkaar en onze omgeving beïnvloeden.

Als wake-upcall deze foto aan het stadhuis van de Zuid-Duitse stad Passau, die aan de samenstroming van drie rivieren ligt en dus heel gevoelig is voor overstromingen. Op de lijn kun je de hoogwaterstanden zien die in de afgelopen 500 jaar werden opgetekend. Het water heeft nog nooit zo hoog gestaan als op 15 augustus 1501. Ook in de daaropvolgende eeuwen was er meer dan eens hoogwater.



Waren er toen al diesels en 'vervuilende boeren'?

De redactie



Jean-Pol Tellier specialiseerde zich verder in biologische industriegroenten

Het akkerbouwbedrijf van Jean-Pol Tellier uit Liberchies is al heel wat jaren biogecertificeerd. Door de jaren heen specialiseerde hij zich steeds verder in een aantal teelten om deze voldoende onder de knie te krijgen, maar ook om ze eenvoudiger te kunnen vermarkten. Wisselende weersomstandigheden in het voorjaar en de zomer spelen elk akkerbouwbedrijf parten. Op een biobedrijf worden deze problemen nog verder uitvergroot. We gingen Jean-Pol opzoeken op een grijze namiddag.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Jean-Pol Tellier is 53 jaar. Zowat 30 jaar geleden nam hij het ouderlijk bedrijf over. Toen ging het nog over de gangbare teelten en het opfokken van Witblauw. Vervolgens werden ook melkkoeien gehouden tot in 2009. Hij vervolgt: 'Toen kwam de melkcrisis en we moesten ook zwaar investeren in nieuwe gebouwen en dergelijke. Het was niet echt rendabel en bovendien werkte mijn vrouw toen al buitenshuis. Bovendien heb ik altijd al meer affiniteit gehad met akkerbouw dan met veeteelt. Destijds waren we ook pioniers binnen het biogebouwen. Het bedrijf schakelde circa 30 jaar geleden over naar bio. In de loop der jaren hebben we al heel wat ervaring kunnen opbouwen.'

Granen en industriegroenten

Ondertussen bestaat de teeltrotatie uit granen, waaronder baktarwe, aardappelen voor de chipsindustrie en de versmarkt, wortelen en pastinaak. Jean-Pol: 'Deze vaste teeltrotatie wordt soms aangevuld met pompoenen of kolen, in functie van de marktopportunities die zich voordoen. De keuze voor deze industriegroenten wordt onder meer bepaald door een vorm van standaardisatie in de mechanisatie. Het zijn allemaal teelten met een rijafstand van 75 cm. Op deze manier kunnen verschillende machines, zoals bijvoorbeeld de schoffelmachines, eenvoudig van de ene teelt naar de andere rijden. Met de weersomstandigheden van de laatste weken en maanden is dat zeker een belangrijke troef. Ik heb met een collega-landbouwer ook geïnvesteerd in een stockageruimte met koelcellen



Jean-Pol Tellier: 'De consument moet bereid zijn om te investeren in kwaliteit en duidelijke keuzes durven maken.'

waardoor we onze oogst thuis kunnen bewaren en tijdens de winter vermarkten.'

Plag zorgt voor de nodige problemen in aardappelen

De moeilijke weersomstandigheden van de afgelopen maanden laten ook hun spoor na op het biobedrijf van Jean-Pol Tellier. 'Zoals



Om de verschillende teelten te kunnen beregenen investeerde Jean-Pol Tellier in een zware haspel van FASTERHOLT.

elke aardappelteler worden we volop getroffen door de plaag. De mogelijkheden om 'de' plaag te bestrijden in de biosector zijn eerder beperkt, wat maakt dat we inzetten op nieuwe, plaagresistente rassen. Deze bieden een betere bescherming en zijn in mijn ogen een deel van de oplossing. Maar ik heb al meermaals ondervonden dat het niet altijd eenvoudig is om de eisen van de verwerkers te combineren met de realiteit in het veld. Dit jaar is daar een mooi voorbeeld van.'

Moeilijke onkruidbestrijding door de natte omstandigheden

Voor wortelen en pastinaak worden er eerst ruggen getrokken voordat er gezaaid wordt. Op deze manier ontstaat er een soort vals zaaibed en zal een deel van het onkruid op voorhand al kiemen. Jean-Pol: 'Deze twee teelten zijn vrij intensief in het voorjaar. Eens de ruggen getrokken zijn, gaan we het onkruid een eerste keer afbranden voordat er gezaaid wordt. Na het zaaien en juist voor de opkomst passen we dan een tweede brandbeurt toe. Bij pastinaak is het soms moeilijk werken omdat de opkomst van het gewas veel trager verloopt dan bij wortelen en omdat de onkruiddruk soms moeilijk te beperken is. Eens het gewas boven staat, werken we met schoffelmachines en anaarders om de zijanten van de ruggen ook te kunnen bewerken. Door de jaren heen heb ik verschillende schoffelmachines aangekocht om onkruid zo goed mogelijk weg te krijgen. Onlangs heb ik zelf een schoffelmachine gebouwd om efficiënter te kunnen werken op de ruggenteelten. De combinatie van een gps-systeem met een zijgeleidingssysteem en een geleiding met ultrasoonstechniek geeft een heel goed resultaat. Dit jaar is het extra belangrijk om de juiste machine op de juiste plaats te kunnen gebruiken. We hebben altijd tussen de buien door moeten werken en onkruid blijft maar groeien.'

Zoveel mogelijk in eigen beheer

Onze akkerbouwer uit Liberchies probeert zoveel mogelijk in eigen beheer uit te voeren. Jean-Pol: 'Het is ook deels noodzakelijk omdat het over specifieke teelten gaat. Om de machines beter af te schrijven probeer ik af en toe ook bij collega's te gaan werken. De rijenfrees voor de wortelen wordt bijvoorbeeld ook ingezet bij een



De rijenfrees van AVR wordt gebruikt om ruggen te trekken voor wortelen en pastinaak. De sturing op de frees zorgt voor een hogere nauwkeurigheid.

collega en in ruil kan ik dan zijn brander gebruiken. Hetzelfde geldt voor het rooien van de wortelen. Industrierooten worden met mijn zelfrijdende aardappelrooier van Dewulf gerooid. De wortelen voor de versmarkt root een collega-landbouwer. Voor de rest beschik ik over alle nodige grondbewerkingsmachines, alsook verschillende schoffelmachines en wiedegeen, een aardappelpootmachine, een zaaimachine voor wortelen en pastinaak en een maaidorser. Wat de tractoren aangaat, ben ik niet merkgebonden maar probeer ik steeds de beste tractor uit te kiezen voor bepaalde werkzaamheden.



Puma 4.0

Dé referentie onder de 4-rijige zelfrijders

54897851284
49878451544
98754321098
12345678901
97845141325
65487452123
32109871485
54789143364
54879123125
8074812354
1325487912
98754321098
12345678901

Optie AVR Connect:

- *Ontdek precisielandbouw: betere oogst, minder kosten
- *Online verzamelplaats voor al uw machine-, poot- en rooidata
- *Werk efficiënter dankzij de analyse van uw data

KEEN & GREEN

Vragen of benieuwd naar alle mogelijkheden?
Wij helpen u graag:
guntherpaeye@avr.be
+32 (0)475 93 95 72 | www.avr.be



Jean-Pol Tellier bouwde zelf een bestaande schoffelmachine om zodat teelten op ruggen ook optimaal geschouffeld worden.



Bijna alle werkzaamheden worden in eigen beheer uitgevoerd. Jean-Pol Tellier investeerde bijvoorbeeld in een zaaimachine voor wortelen.

We rijden met Claas-, Fendt- en JCB-tractoren. Naast de Fastrac 3230 die voornamelijk ingezet wordt voor transportwerkzaamheden heb ik een tweede Fastrac, een 4220, die voornamelijk gebruikt wordt om ruggen te trekken en om te poten en te zaaien. Dankzij de vierwielbesturing en de traploze transmissie is het echt een wendbare tractor voor deze nauwkeurige werkzaamheden. De opgebouwde gps is ook onmisbaar geworden.'

Om de verschillende teelten te kunnen beregenen investeerde Jean-Pol Tellier in een zware haspel van FASTERHOLT. 'Dit jaar heb ik die nog niet echt veel nodig gehad, maar deze haspel heeft de voorgaande jaren zijn nut bewezen. We hebben het geluk dat de percelen zich grotendeels achter de boerderij bevinden. Alle teelten kunnen dus in principe beregend worden. We hebben grote kavels en dat vergemakkelijkt de beregening, op kleinere percelen zou het minder evident zijn. We beschikken ook over een eigen waterboring, waardoor we altijd genoeg water ter beschikking hebben.'

De prijzen staan onder druk

De laatste jaren wordt bio fel gepromoot en de industriële verwerkers zoeken ook steeds meer bedrijven die bereid zijn om naar bio om te schakelen om aan de toenemende vraag te kunnen antwoorden. Jean-Pol: 'Omdat deze industriële afnemers steeds meer interesse

tonen, staan de prijzen ook meer onder druk dan voordien. Daarnaast moeten we aan steeds meer eisen beantwoorden, en daardoor is het niet altijd even gemakkelijk om onze productie te vermarkten. Naar de toekomst toe zie ik deze kieskeurigheid enkel toenemen omdat het aanbod groter is en heel wat landbouwers niet willen of durven rekenen. Ik heb het geluk dat ik langetermijnrelaties opgebouwd heb met mijn afnemers. Als het aanbod aan bioproducten verder blijft stijgen, bestaat ook het gevaar dat de markt verzadigd raakt en dat we dan met een deel van onze productie blijven zitten. Industriële klanten willen goedkope bioproducten, maar als onze rendabiliteit niet hoog genoeg is tijdens de betere, drogere jaren, dan gaan we de moeilijkere jaren zoals dit ook maar moeilijk kunnen overbruggen. De consumenten moeten bereid zijn om te investeren in kwaliteit en duidelijke keuzes durven maken. Naar de toekomst toe heb ik niet de ambitie om te groeien, maar wel om steeds het beste uit elke teelt te halen. Daarvoor is het noodzakelijk om dagelijks opnieuw te rekenen. Verder mag je geen schrik hebben om wat je doet voortdurend in vraag te stellen, maar je moet ook je eigen grenzen kunnen bepalen. Ondernemen in de boerenstiel heeft niets meer te maken met wat het pakweg 20 jaar geleden was. Ofwel pas je je aan, ofwel geraak je er niet op termijn!' ●



Wat de groundbewerkingsmachines aangaat, valt de keuze ook op veelzijdige machines, die in verschillende omstandigheden kunnen worden gebruikt.



De onkruidbestrijding liep moeizaam door de weersomstandigheden van de afgelopen maanden. Het resultaat in de wortelen mag evenwel gezien worden.

REACH FOR THE STARS

Het is nog nooit zo gunstig geweest om te upgraden naar een van onze premium John Deere Harvest Stars uit 2022. Ter ere van 75 jaar productie van John Deere maaidorsers, bieden wij speciale waardepakketten met besparingen tot wel € 13.000. U bespaart zelfs nog meer vanwege hun enorme verwerkingscapaciteit, uitstekende graankwaliteit en lage bedrijfskosten.

SPECIALE WAARDEPAKKETTEN – BESPAAR TOT WEL € 13.000
VOOR MEER INFO BEL ERIK DE RIDDER : +32 474 750 125



JOHN DEERE



COFABEL®

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



Ferme du Tambourin houdt toegevoegde waarde in eigen huis

Aanvankelijk was de boerderij van Bernard Bartholomé uit Rebecq typerend voor de regio: melkveehouderij en akkerbouw. In de loop der jaren groeide de boerderij met de kansen die zich voordeden. Op een bepaald moment besloot Bernard om het roer radicaal om te gooien. Hij wilde nog autonomer kunnen ondernemen door meer marge vrij te maken en zodoende de winstgevendheid van zijn bedrijf te garanderen. Tegenwoordig is de Ferme du Tambourin biologisch gecertificeerd en richt ze zich op de verwerking van melk afkomstig van haar kudde Jersey-koeien. Bernard doet zijn verhaal.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en Ferme du Tambourin

Bernard Bartholomé nam het ouderlijk bedrijf over in 1991. Dat telde toen 30 ha land en weiden en een melkquotum van 250.000 liter. Het bedrijf zou vervolgens groeien tot 80 ha en een jaarlijkse productie van 1 miljoen liter melk. Hij vervolgt: 'We zaten in een logica van continue groei, zonder ons al te veel zorgen te maken over de rest. In 2009 kwam de melkcrisis ineens aan, zonder voorafgaande waarschuwing. We verloren veel geld in korte tijd, maar tegelijkertijd dwong het ons om veel dingen in vraag te stellen en anders naar de dingen te kijken. Zo raakte ik gaandeweg geïnteresseerd in de markt voor verwerkte melk. Na verschillende mogelijkheden te hebben bekeken, kozen we in 2012 om gefermenteerde melk aan te bieden. Hiervoor had ik een container en tweedehandse machines gekocht. We leverden een jaar lang gefermenteerde melk in het Brussels Gewest. Daar zijn we van afgestapt omdat het geen toegevoegde waarde bood. In hetzelfde jaar zijn we begonnen met de verkoop van onze producten op lokale markten. De sleutelvraag bij deze ontwikkeling was en blijft: wat te doen om jezelf te onderscheiden van de anderen en toch een kwaliteitsproduct aan te bieden? Consumenten zijn inderdaad bereid om meer te betalen voor bepaalde producten zodat we daar onze toegevoegde waarde kunnen verhogen. Daarvoor is het echter noodzakelijk om je klanten goed te kennen.'



Bernard Bartholomé: 'Het is een lang proces geweest, met vallen en opstaan, en ik blijf nog elke dag leren.'

Inzetten op verwerking en partnerschappen

Voor Bernard is dit het begin van een groot avontuur en al snel besluit hij zijn assortiment verwerkte producten uit te breiden. Naast verse kaas produceert hij ook yoghurt, desserts enzovoort en hij start een samenwerking met 'La Ruche qui dit Oui !' in Vorst. Hij vervolgt: 'Hierdoor hebben we grotere hoeveelheden eindproducten kunnen verkopen, maar ook nieuwe samenwerkingsverbanden kunnen ontwikkelen, met



De Jersey-koeien zijn niet echt gekend in ons land.

name met Delitraiteur. In 2018 geeft een ontmoeting met Pascal Léglise van Carrefour een nieuwe impuls aan onze activiteit. Het merk was op zoek naar producenten die zich wilden richten op biologische producten. Om dit te bereiken, waren de mensen van Carrefour zelfs klaar om een gedeeltelijke opvolging aan te bieden en deel te nemen aan de begeleiding. Op dit moment leveren we een klein deel van onze productie bij Delhaize, verkopen we in gespecialiseerde biologische winkels en hebben we een nationaal contract met Carrefour. Daarnaast hebben we ons gericht op schoolcatering en rusthuizen, om de risico's beter te kunnen spreiden.'

Jersey-koeien

In 2018 besloot Bernard Bartholomé om van koeienras te veranderen om melk van betere kwaliteit te hebben voor verwerking. De Holstein-kudde ruimde zo plaats voor Jersey-koeien. 'Dit melkras is ons weinig bekend, maar biedt toch veel voordelen, zoals de kwaliteit en rijkheid van de melk, de smaak, het gehalte aan eiwitten, vet- en sporenelementen of de balans tussen omega 3 en omega 6. Bovendien is deze melk rijk aan A2-eiwit, waardoor ze beter verteerbaar is. Deze oriëntatieverandering gaat hand in hand met de overgang naar biologisch. Sinds dit jaar zijn we biogecertificeerd voor de zuivelproductie. Bovendien zetten onze Jersey-koeien vezels beter om in nuttige elementen. Als gevolg hiervan zijn we bijna volledig overgestapt van silage naar hooi om onze kudde te voederen. Al het hooi wordt op de boerderij gewonnen. Dit jaar is het niet eenvoudig om tussen de buien door goed hooi te maken, maar dit hooi biedt melk die meer geschikt is voor verwerking. Naast hooi omvat het rantsoen van de koeien granen die op de boerderij worden geproduceerd en eventueel een eiwit-supplement indien nodig. We vermijden soja waar mogelijk. Daarnaast blijven de koeien zoveel mogelijk in de wei. We hebben onze weiden 'ouderwets' ingezaaid, met een meersoortige mengeling van klaver, luzerne, zwenkgras ...'



De volledige melkproductie wordt op de boerderij verwerkt.

De verwerking

De eerste investeringen in de verwerking dateren uit 2012. De eerste gekoelde container werd vervolgens aangevuld door een tweede. De boerderij beschikt over een compleet assortiment machines, waaronder een afromer, twee pasteurisatietanken - waaronder eentje specifiek voor viskeuze producten - verschillende kaastanks en een verpakkingsmachine die tot 2.000 potten per uur kan vullen. Sindsdien wordt de volledige melkproductie, ongeveer 200.000 liter op jaarbasis, op de boerderij verwerkt. De eindproducten zijn zeer gevarieerd, met verse kaas, yoghurt, drinkyoghurt, rijstpap, boter ...





Contact
 Helena Menten
hello@agreenagency.be
www.agreenagency.be

Wat kunnen wij voor u doen?

- Drone
- Video/ Foto
- Social Media
- Copywriting
- Reportages



Rijstpap is een van de eindproducten.



De weides werden 'ouderwets' ingezaaid met een mengeling van klaver, luzerne, zwenkgras ...

De veldwerkzaamheden worden toevertrouwd aan een loonwerker

De Ferme du Tambourin heeft permanente weiden en ongeveer dertig hectare granen. Het gaat om twee mengsels: triticale-haver-erwten en spelt-haver-erwten. Bernard: 'Omdat we inzetten op zuivelproductie en -verwerking hebben we besloten om bijna al het werk op het land toe te vertrouwen aan Fabrice Stragier, een plaatselijke loonwerker. Als je de kosten voor een maaier, een schudder, een hark enzovoort berekent, is het voor ons veel interessanter om een loonwerker in te schakelen. Bovendien maakt dit het mogelijk om machines met een hoge capaciteit te hebben en dus sneller te werken, een belangrijke troef wanneer het weer grilliger is, zoals dit jaar. Bovendien besteed ik mijn tijd liever aan het verzorgen van mijn kudde en het monitoren van de verwerking dan aan het besturen van een tractor.'

Toegevoegde waarde creëren

In 2009, na de melkcrisis, begon Bernard Bartholomé grondig na te denken over het creëren van toegevoegde waarde

en voldoende marge om comfortabel te kunnen leven en investeren.

Bernard: 'Het is een lang proces geweest, met vallen en opstaan, en ik blijf nog elke dag leren. De sleutel tot succes is om jezelf goed te omringen en niet bang te zijn om jezelf in vraag te stellen. Naar mijn mening is het bijvoorbeeld essentieel om een goede boekhouder te hebben en dat is op dit moment vaak een probleem op heel wat bedrijven. Daarnaast is het belangrijk om de winstgevendheid van elk eindproduct te analyseren, omdat je anders snel geld verliest op plaatsen waar je het niet verwacht. De verschillende partnerschappen die we hebben opgezet met Belgische distributeurs stellen ons in staat om het hele jaar door onze verwerkingswerkplaats te rendabiliseren. Om het tekort tijdens de traditioneel rustigere zomermaanden in te halen, denken we ook na over de mogelijkheid om de horeca te voorzien. Tot slot kunnen we via de verschillende weekmarkten waar we aanwezig zijn rechtstreeks in contact blijven met de eindconsument. We kunnen daar nieuwe producten testen en verbeteren voordat we ze aan grote distributeurs aanbieden.'



Bijna alle veldwerkzaamheden worden toevertrouwd aan een plaatselijke loonwerker.



Eigen gewonnen hooi vormt de basis van het rantsoen.

FENDT

fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.

EEN DING IS SIMPEL: FendTONE

Omdat sneller, efficiënter en meer relaxed werken standaard is.

Mogen wij u voorstellen: uw drie nieuwe bureaus. De nieuwe generatie van de Fendt 500, 900 en 1000 Vario heeft nu al standaard het digitale besturingssysteem FendTONE aan boord. Dit bespaart u administratief en documentatiewerk. En dankzij speciale interfaces bent u ook in de toekomst optimaal uitgerust voor aansluiting op andere systemen. Efficiënter kan het niet in de landbouw.

Meer informatie vindt u op www.fendt.com/new-tractors



It's Fendt. Omdat wij verstand van landbouw hebben.

HH agri
HILAIRE VAN DER HAEGHE



Vier jaar later ... Zeg nooit 'nooit' tegen Koen Vandamme & zonen

Christel, zoon Bram, Koen en zoon Sven.

Iets meer dan vier jaar geleden, in de maand januari 2017, maakten we een reportage bij Agri Van Damme in Horebeke. Dit jaar in diezelfde maand gingen we opnieuw langs. Wat is er veranderd in die tijd?

Tekst: Peter Menten | Foto's: Agri Van Damme en Peter Menten

Vader Koen en zonen Bram en Sven waren destijds drie jaar bezig met loonwerk. Begin 2021 zijn ze hun zevende seizoen loonwerk gestart. 'Ja, er is sindsdien wel wat veranderd,' merkt Koen op als hij het artikel leest dat in 2017 verschenen is. 'Hakselen deden we nog niet. Gras oprapen ook niet. We hadden toen net onze triplemaaiër besteld.'

TractorPower: 'Hakselen gingen jullie zeker niet doen (lacht)'

Koen Vandamme: 'Ja, dat stond toen als een paal boven water. Maar er was in datzelfde jaar (2017) een loonwerker hier in de buurt gestopt en zo deed de opportuniteit zich voor. Een groot deel van zijn klanten waren al klant bij ons voor ander loonwerk en zo begon het los te lopen: echt een schot in de roos. We hadden zoveel werk dat we in dat najaar een tweede hakselaar hebben moeten bijkopen. Normaal was het de bedoeling om twee opraapwagens te kopen, de triplemaaiër was al besteld. We hoorden van een chauffeur van die andere loonwerker dat zijn baas zou stoppen. Zo zijn we die klanten gaan bezoeken en we hebben het merendeel kunnen overnemen. Vorige winter hebben we een loonbedrijf op twee kilometer hier vandaan overgenomen. Dat deed enkel aardappelen en ik mag zeggen dat we sindsdien serieus zijn uitgebreid in het areaal aardappelen dat we bewerken. Ook daar voerden wij al ander loonwerk uit bij die klanten. Op deze manier zijn we dus sneller gegroeid dan we ooit gedacht hadden. Loonsproeien is er ook bijgekomen toen mijn schoonvader daar in 2020 mee stopte. Daar hebben we ook een chauffeur aan overgehouden: mijn schoonvader rijdt nog altijd met de sproeier.'

'In die zeven jaar hebben we omzeggens ieder jaar een loonwerker overgenomen. Zonder overnames kan je ook niet zulke grote sprongen maken hé.'

Agenda zelf in de hand houden

Koen: 'In 2020 hebben we een bandhark gekocht om gras te harken en dat is een succes geweest. We kunnen daarmee tussen 5 en 8 ha per uur harken in het gras. Doordat we zelf maaien en harken, kunnen we onze agenda van het hakselen zelf beter regelen. We hebben verschillende klanten die ons zeggen: we willen volgende week maaien en regel alles. Silo's met de wiellader aanrijden dat zit ook in ons pakket. Ik denk dat we bij omzeggens alle klanten de silo aanrijden en dat bepaalt mee het rendement. Silo's aanrijden, dat is mijn job. Bovendien ben je er zelf bij als je de silo aanrijdt en heb je controle en overzicht over je werk. Ik kan daar ook mijn werk regelen tijdens het aanrijden: als ik eens van de silo moet, kan ik mijn agenda wat bijwerken. Ik regel het werk zelf omdat de ervaring mij vrij nauwkeurig leert in te schatten hoelang een welbepaald werk kan duren. Wat we ook doen, is ruimte laten in de agenda. Mocht er dan iets onverwachts tussenkomen, geraak je er toch nog zonder dat de rest van het werk in het gedrang komt. Het is prettiger om

tegen een klant te zeggen 'mogen we al komen' dan te moeten zeggen 'we geraken er niet meer'. En mocht het niet passen voor die klant, wel dan rijden we op onze eigen velden. Dat is het voordeel van zelf te boeren.'

Preventief onderhoud en vaste merken

Koen: 'De chauffeurs van de oogstmachines kunnen zich bij de meeste storingen goed uit de slag trekken. Je kunt moeilijk een mechaniker voor elke kleinigheid naar 't veld sturen. Verder geloof ik sterk in preventief onderhoud: je kunt niet alles voorzien, maar de ervaring leert je wel waar welke machines het meest gevoelig voor zijn. We hebben een vaste mechaniker met veel ervaring en zijn nu bezig met iemand die landbouwmechanisatie aan het studeren is. Die laatste komt al voor en na sleutelen. Met de moderne technologie kan de laatste beter overweg, de andere die mag je eender welk probleem van mechanische aard voorleggen. Het gaat niet, dat kent die niet. De hakselaars en zo klaarzetten dat doen we volledig zelf en aan het einde komt er nog een techniker van Claas om eens een dag alles te overlopen en te finetunen.'

Agri Van Damme probeert zoveel mogelijk bij dezelfde merken te blijven. Als je niet te veel merken onder elkaar hebt, dan kun je zelf een onderdelenmagazijn aanleggen. Als je met meerdere merken ondereen zit, ligt er op de duur meer geld in je magazijn aan onderdelen dan aan machines in je hangar. Zoon Bram houdt zich met de aardappelen bezig: hij plant de eerste aardappelen en rooit ook de laatste. Zoon Sven richt zich op de maïs en de bieten.

Koen: 'Grotendeels werken we met chauffeurs die in bijberoep als zelfstandige komen meerijden. Dat maakt voor hen en voor ons de administratie gemakkelijker. Het geeft ook de mogelijkheid om soepeler te kunnen omgaan met werkpieken. Sommige zijn bijvoorbeeld een deel van het jaar met totaal andere dingen bezig als zelfstandige om dan tijdens de piekperiodes volledig voor ons te werken. Eens het werk hier wat geluwd is, gaan ze terug over naar hun andere activiteiten. Nog andere zijn werknemer elders en sparen hun verlof op om hier seizoenswerk te kunnen doen. Op deze manier werken we met mensen die echt gemotiveerd zijn. Sommige kiezen om op verlof te gaan, degene die voor deze job kiezen, volgen hun passie.'

Nieuwbouw in 2020

Koen: 'We zijn beginnen bouwen in de tweede week van februari 2020 en op 24 april 2020 zaten we in onze nieuwe gebouwen. Dankzij de lockdown waarin veel grote bedrijven sloten, kwamen de kleinere aannemers beschikbaar en op veel minder tijd dan gewoonlijk hebben we onze bouw hier kunnen realiseren. En inderdaad: de overgang van de 'schuur' naar een echte werkplaats hier maakt het



Bij Agri Van Damme geloven ze sterk in preventief onderhoud.



Zoon Bram houdt zich met de aardappelen bezig.



Koen: 'We zijn erkend mestvervoerder omdat we stalmest vervoeren.'

onderhoud van de machines veel aangenamer. Een deel van ons materieel stond 10 km van hier gestald, nu staat alles bij elkaar. Het is een verademing. Onze plannen tussen het eerste ontwerp en wat het nu is geworden zijn zeker zeven keer veranderd.'

Bram Vandamme: 'Het eerste plan dateert al van drie jaar geleden, van voor de vergunning, en het was veel kleiner dan wat we nu effectief gebouwd hebben. In die tijd hadden we meer ruimte nodig omdat de andere overnames ook meer materieel in huis brachten.'

Aankoop machines gebaseerd op servicegraad van de dealer

Koen: 'Op vlak van aankopen van machines hebben we steeds die dealers of merken gekozen waar we op vlak van service goed zitten. Dat maakt dat we voor de ene machine merk X kopen en voor de andere merk Y, terwijl X die machine ook heeft. Qua trekkers zitten we met twee kleuren waarvan de toebehoren zoals trekhaken,

liftarmen enzovoort vlot onderling wisselbaar zijn. Stel dat je daar een ander merk tussen zet, dan moet je weer aanpassingen maken om dezelfde machine te kunnen aankoppelen. Computers, bedieningskastjes ... We huren ieder jaar twee trekkers bij voor een heel jaar. Die worden dan eerder voor diverse werkzaamheden ingezet.'

TP: 'En drijfmest doen jullie ook niet?'

Koen: Dat deden we niet en zullen we ook niet doen. We hebben hier wel recent een cargosysteem gekocht en daar was een drijfmesttank bij. De tank inleveren gaf geen prijsvermindering. Nu konden we die wel voor ons veebedrijf gebruiken. Ondertussen zijn er wel enkele klanten die vroegen om drijfmest te voeren na de eerste snede. We zijn erkend mestvervoerder omdat we stalmest vervoeren en zo, en dan hebben we de tank eens op het chassis gelegd. Enfin het is niet de bedoeling dat we zot gaan doen in de drijfmest. Als je je daar wilt op toeleggen, dan moet je een zelfrijder hebben, enkele vrachtwagens en zo iemand hebben we hier in de streek al zitten. Dat is de enige manier om van niemand te moeten afhangen. En los



Covid Safe Ticket verplicht

35ste editie

25-26.09.2021

OUDENAARDE

van 09.00 tot 18.00 uur

www.werktuigendagen.be

Werk
tuigen
dagen

Land- en tuinbouw in beweging

Hoofdsponsor:



Ook met de steun van:





Agri Van Damme huurt ieder jaar twee trekkers bij voor een heel jaar.'



Koen: 'Silo's aanrijden, dat is mijn job. Bovendien ben je er zelf bij als je de silo aanrijdt en heb je controle en overzicht over je werk.'



In 2020 werd een bandhark gekocht. Daarmee kan tussen 5 en 8 ha per uur worden geharkt.

van de investering moet je het extra werk nog rond krijgen ook hé, zonder dat de rest van het werk eronder lijdt. Ook het preventief onderhoud. En vergeet niet het extra papierwerk errond. Ergens voor een bestaande klant wat eigen mest uitvoeren dat zie ik nog zitten.'

Loonbedrijf volgt de evolutie van de landbouwbedrijven in de streek

Koen: 'We hadden hier vroeger vooral gemengde bedrijven met een deel Witblauw en een deel melkvee. Alle Witblauw ging weg en melkvee kwam in de plaats. Zo kwamen er een paar grote melkveebedrijven bij en kregen we meer en meer vraag om te gaan maaien. En zo hangt alles samen aan dat gras hé: hakselen, persen, wikkelen, bandharken ... In het eerste jaar dat we maaiden, konden we goed volgen. Het jaar erop moesten we een collega vragen om mee te helpen omdat we er niet door geraakten. Die collega helpt trouwens nog altijd mee in de eerste snede. We hebben nog gedacht aan een zelfrijdende triplemaaier, maar omdat de percelen hier in de streek eerder klein zijn zou die nooit rendabel kunnen werken.'

Liever een machine op reserve

Koen: 'Het klinkt misschien wat blasé, maar ik heb graag van bepaalde machines een exemplaar te veel. Krijg je een serieuze breuk, dan kun je eventueel een nacht door rijden met de ene en wat schuiven hier en daar, maar moet je toch geen klanten laten vallen. Bijvoorbeeld de hakselaar: we hebben maar 60% werk voor de tweede machine. Je hebt die twee machines, er belt een nieuwe klant in 't midden van het seizoen en jij kunt er wel naartoe. Die tweede hoeft niet nieuw te zijn. Of je kunt de eerste ermee ontlasten natuurlijk. Dat nodigt ook uit om een machine iets langer te houden en die als reserve te nemen. In de bieten is het juist hetzelfde: teveel werk voor één machine en te weinig voor twee. We hebben een tweedehandse bijgekocht. En vorig jaar had de bietenfabriek extra bieten nodig en hebben we een hele week stevig doorgereden met twee machines.'

'We zitten tot tegen Kluisbergen, dan de cirkel richting Gent, dan naar Wetteren op, tot voor Aalst, Gooik, Kester, Bas-Silly, tot in Halle en zo door tot in Wallonië in Lessines. Door die afstanden verlengt je seizoen wel met enkele dagen, bijvoorbeeld bij het maaidorsen: we starten aan de andere kant van Oudenaarde in de lichte grond, dan richting Zwalm-Oosterzele, dan Brakel, Lierde en zo verder door. 60% van ons werk ligt wel binnen een straal van 10 km.'

Toch traploos

TP: 'In 2017 was je nog een voorstander van enkel powershift-tractoren en geen traploze transmissie. En dat geld wilde je dan liever in gps investeren ...'

Koen: 'We hebben een traploze gekocht om te maaien. Die trekker staat praktisch heel het jaar in de maaier. Misschien dat we toen de voordelen van het fenomeen traploos nog niet echt kenden. De powershift daar kan iedereen mee rijden. We hebben wel zes trekkers op gps, dus daar zijn we bij ons standpunt gebleven (lacht).'

Sven Vandamme: 'Het blijft toch een grote meerkost de traploze. Het is van de eerste keer een heel pakket wat je bijkoopt, niet enkel die transmissie op zich. Bij die traploze bak zit er ook – afhankelijk van het merk – een heel comfortpakket op. Bijvoorbeeld met een tractie op de silagewagen rijden met een powershift is simpel, met een vario moet je aan verschillende dingen denken: op manueel zetten, het juiste toerental kiezen ... Voor een chauffeur die dat gewend is, is dat geen probleem. Voor een occasionele chauffeur geeft dat vaak problemen.'

TP: 'En in de winter geen grondwerken doen?'

Koen: 'Nee, nog altijd niet.'

Bram: 'We hebben een graafmachine voor vier maanden gehuurd, gewoon voor het gemak van werken tijdens onze bouw hier. Maar het is echt niet te combineren met ons loonwerk tijdens het jaar.'

Koen: 'Als we nog iets zouden bijdoen, in de winter bijvoorbeeld, dan zou dat eerder in de richting gaan van herstellingen voor derden. Uiteraard hebben we dan meer mechanici nodig. Dat doen we tussendoor ook al. Maar wel geen machines gaan verkopen, dan zitten we met de service die we extra moeten geven en daar zijn we niet op voorzien als loonwerker. Dat zouden we dan eerder zien om in de winter wat extra inkomen te hebben.'

TP: 'Wie doet het werk op de boerderij?'

Koen: 'Wij allemaal. Mijn echtgenote blijft nu ook thuis, samen met de dochter, om de kippen en de beesten te verzorgen, het land bewerken doen we tussendoor. We hebben 145 hectare te bewerken. Ik zorg dat er altijd een trekker en chauffeur thuis of in de buurt is om daar te kunnen rijden. Als je de boerderij zou achteruitsteken ten voordele van het loonwerk, dan kun je beter stoppen met boeren.'

Sven: 'De boerderij geeft ook de mogelijkheid om een beginnend chauffeur op te leiden zonder dat hij bij de klant moet 'oefenen'. Zit hij daar wat te sukkelan dat is geen ramp, het is toch bij onszelf. Zo is het ook praktisch om met de gps te leren rijden. Hier mag men fouten maken om van te leren.'

TP: 'Je zou niet verder uitbreiden?'

Koen: 'Oei. We hadden iets meer ambitie dan we toen dachten.'

Sven: 'Eigenlijk was het de bedoeling om het werk met ons drieën aan te kunnen en af en toe een extra chauffeur voor de piekperiodes.'

Koen: 'Van 2017 naar nu schat ik dat onze omzet maal zes gegaan is. Ik denk nu wel dat we het even zo gaan houden. Het is ook al een jaar of twee dat we niet meer op de baan gaan bij potentiële klanten met de vraag of we hun loonwerk mogen doen. Destijds zijn we ons bedrijf gaan voorstellen na een overname of zo. Ik ben van mening dat een boer jou belt omdat hij jou wilt. Als hij moet overtuigd worden door er geregeld terug te gaan, dan blijft die niet.'

Sven: 'Het is ook het eerste jaar dat we niet met een nieuwe tak beginnen hé. Andere jaren was er altijd wel een reden om op de baan te gaan.'

TP: 'Wat is het eerste probleem dat zich stelt bij groei?'

Koen: 'Voldoende goede chauffeurs vinden hé. Chauffeurs vinden we vooral bij boerenzonen, mensen die vroeger in loonwerk gereden hebben, ondertussen gesetteld zijn en de microbe terug te pakken hebben gekregen ...'

De sfeer erin houden

Koen: 'Mijn vrouw Christel maakt voor iedereen een lunchpakket en wanneer onze mensen na een forse werkdag thuiskomen, hebben ze eten. We merken dat dat de sfeer onderling enorm versterkt. Soms zijn er die wat sneller thuis zijn dan de anderen en die kuisen dan bijvoorbeeld hun ruiten of hun cabine om toch samen te kunnen eten. We zitten hier, wanneer alles draait, soms met meer dan 15 mensen op de hof, er is geen enkele die de ander ontloopt.'

Sven: 'En het is ook aan ons om er 's avonds zeker bij te zijn hé.' ●

RAISING YOUR STANDARD - KT407, KT276 & KL25.5T

TELEHANDLER
KT407



TELEHANDLER
KT276



TELESCOPIC
WHEEL LOADER
KL25.5T



KRAMER
on the safe side

Technical data

Telehandler KT407	
Power	100 kW / 136 PS
Max. stacking height	7.000 mm
Payload	4.000 kg
Bucket capacity	1,00 – 4,00 m ³

Telehandler KT276	
Power	55,4kW / 75 PS
Max. stacking height	5.730 mm
Payload	2.700 kg
Bucket capacity	0,85 - 1,80 m ³

Telescopic wheel loader KL25.5T	
Power	35kW / 47 PS
Max. tipping load	2.500 mm
Max. stacking	4.030 mm
Bucket capacity	0,65 - 1,10 m ³

FREE PREMIUM DRIVER PACKAGE worth € 6.770*

FREE PREMIUM DRIVER PACKAGE worth € 4.640*

FREE PREMIUM DRIVER PACKAGE worth € 5.420*

Your sales partners in your region:

Abrassart Stephane sprl - 7387 Honnelles
 Agriparc bvba - 1540 Herne
 Deroo Landbouwmachines nv - 8640 Westvleteren
 Ets Keirse - 6941 Izier
 Sprimat sprl - 4845 Sart-Lez-Spa / 4141 Sprimont
 Ets Toussaint - 5330 Assesse
 Bart Verwilst-Raedt bvba - 8700 Kanegem

Agrigeer sprl - 4280 Hannut
 Bauche Agri sprl - 5140 Sombrefte/ Ligny
 Ets Gravy sprl - 5640 Saint-Gerard
 Lowette Agrotechnic nv - 3840 Borgloon
 Jozef Tavernier en Zonen nv - 9520 Sint-Lievens-Houtem
 Van Haute Landbouwmachines bvba - 9220 Hamme
 Ets SWA - 6950 Harsin

Importer:  **COFABEL**® - www.cofabel.be

Flanders: Patrick Caenepeel 0479 99 13 37

Wallonia: Pascal Demartin 0474 94 39 82

*All prices are list prices and excl. VAT and freight costs, only while stocks last, subject to prior sale, GTC apply. The machine equipment in the pictures may differ from the promotional model. Options need to be discussed with the sales agent.



'Passie en ondernemerszin voor het merk TractorBumper'



Fons, Judith en hun dochtertje.

We zien ze meer en meer op de baan: trekkers uitgerust met een stevige bumper. Al dan niet getooid met firma naam of met het favoriete trekkermerk. Er zijn steeds meer liefhebbers uit de sector die ervoor kiezen omwille van de veiligheid, bijkomende bescherming, extra opbergruimte en extra aankleding van hun tractor. In Alphen, net over de Nederlandse grens, konden we een bezoekje brengen aan de 35-jarige Fons Janssens en zijn vrouw Judith. Hij richtte in 2013 het bedrijf TractorBumper op en heeft sindsdien de handen vol met het produceren van dit product. Verder deed ook Judith, Fons' vrouw, haar intrede in het bedrijf.

Tekst : Helena Menten | Foto's: Helena Menten en TractorBumper

Hoe het allemaal begon ...

Vader Janssens is veehouder in hart en nieren geweest. Het landbouwblood stroomde al van kleins af aan door Fons' aderen. In de schoolvakanties kon je hem terugvinden bij de loonwerker in de buurt en het technische aspect van machines is hem steeds blijven triggeren. Als 16-jarige was hij ervan overtuigd dat hij ooit zelf een machine ging bouwen.

TractorPower: 'Hoe ben je van start gegaan?'

Fons Janssens: 'Na het behalen van mijn technisch diploma in werktuigbouwkunde startte ik bij de firma Kuhn. Hier werkte ik zes jaar lang als technisch constructeur. Het begon te kriebelen om zelf aan de slag te gaan en iets te ontwikkelen. Nadat ik op een tractor een bumper van het merk 'Peecon' zag, wist ik dat hier toekomst in zat. Ik startte met het schetsen van ontwerpen en bouwde aan prototypes naast mijn fulltime job. Door de stijgende aanvragen besloot ik volledig over te schakelen naar mijn eigen zaak. Het was niet evident, zeker omdat ik eerder technisch gericht ben en er op vlak van marketing een hele nieuwe wereld voor mij openging. Gelukkig krijg ik de dag van vandaag hulp van mijn vrouw Judith die zeer sterk is in het neerzetten van grafische ontwerpen. Dan hoef ik daar toch mijn hoofd al niet meer over te breken. Laat mij maar gewoon rustig aan de bumpers werken.'

TP: 'Je hebt geen echte showroom. Waar en hoe kunnen mensen jou vinden?'

Fons: 'Klanten kunnen tot nu toe via de site hun aanvraag doen. Ik stuur hen de prijzen door met alles erop en eraan. Dan kunnen ze zelf beslissen wat ze gaan doen. Wanneer ze hun akkoord geven, maken we de bestelbon op en gaan we aan de slag. De facturatie verloopt tot nu toe vaak achteraf. Vertrouwen is belangrijk van ons naar de klanten toe. Tot nu toe hebben we nog steeds goede ervaringen met deze manier van werken. Ik sta echt achter mijn product en ben ervan overtuigd dat de mensen waar we mee handelen ook correct zijn. In een sfeer van wantrouwen leven en zakendoen zou ook niets voor mij zijn. Ik kreeg hier van een Duitse klant ook een positieve opmerking over onze werkwijze. Hij



De tractorbumpers vertrekken naar verschillende plaatsen over de hele wereld.

vond dat vertrouwen net prettig werken. Na de bestelling kunnen we meestal nog niet direct leveren omdat we (nog) niet werken met een grote voorraad. We gaan in de toekomst wel enkele modellen op voorhand produceren om sneller te kunnen aanleveren.'

TP: 'Voor wie maken jullie bumpers?'

Fons: 'We richten ons op enthousiaste boeren over de hele wereld die fier zijn op hun trekker, loonwerkbedrijven, grondverzetbedrijven, gemeentes en waterschappen. Enerzijds is de bumper veilig en beschermt hij je wielen, maar anderzijds maakt hij je trekker ook extra opvallend. Het geeft iets extra's.'



De beschermende, scharnierende zijdelen waar Fons een patent op heeft.

Alle onderdelen worden na aflevering aan een grondige controle onderworpen.

TP: 'Blijft de volledige productie van de bumpers intern bij jullie of besteden jullie ook uit?'

Fons: 'De productie gebeurt in samenwerking met verschillende bedrijven. Ik weet dat we allemaal met hetzelfde idee en doel deze producten produceren. Dit is de reden waarom ik na acht jaar nog steeds met dezelfde mensen samenwerk. De montage en laatste controle doen we hier bij ons in de werkplaats. Door de onderdelen uit te besteden kan ik zelf de kwaliteit blijven controleren en garanderen tot op het einde van het proces.'

TP: 'Werken jullie hier met een vast team?'

Fons: 'We hebben enerzijds onze leveranciers en anderzijds mezelf, mijn vader en nog een extra freelancer in dienst. Op deze manier kunnen we in drukke en rustigere tijden snel schakelen. De zomermaanden zijn meestal wat rustiger.'

TP: 'Lukt het momenteel om de productie in eigen ruimte uit te voeren?'

Fons: 'Tot nu lukt het wel. We hebben onze bestaande loods laten betonnen en gebruiken die nu als montageplaats. Hier werk ik ook verder aan nieuwe prototypes. Zolang het hier kan, is het natuurlijk mooi meegenomen.'

TP: 'Judith, jij nam dan ook een plaats in op het bedrijf?'

Judith: 'Ja, ik heb altijd als freelancer-fotograaf gewerkt. Maar na de komst van onze kindjes en de verbouwingen ben ik er een beetje ingerold. Ik heb zelf in het begin geholpen in de montage van de bumpers. Na de bevalling van ons jongste kindje heb ik weer enorm veel zin om aan de slag te gaan. Het is wel even zoeken naar een goede balans omdat ik marketingwijs nog veel te leren heb, maar het lukt tot nu wel goed.'

Fons: 'Het is ook zeer fijn om samen te werken. We laten elkaar vrij in onze taken en dat werkt heel stimulerend.'

TP: 'Wat hebben jullie de klanten te bieden?'

Fons: 'In eerste instantie een breed en eerlijk aanbod. De klant kan zelf kiezen tussen verschillende modellen met verschillende gewichten. Elk model heeft zijn eigen specifieke kenmerken waardoor we elke klant kunnen helpen met zijn specifieke vraag. Onze bumpers helpen in eerste instantie bij de zichtbaarheid van de tractor. De verlichting geeft niet de volledige breedte van een tractor aan. Door de bumper heb je ruim voldoende extra licht dat een voorbijganger sneller kan opmerken. Ook de veiligheid voor de tractor zelf is prioriteit. De bumper helpt ter afscherming van de wielen aan zowel voorzijde als zijkant. Bij een frontale of zijwaartse aanrijding vergroot de gestroomlijnde vorm van de bumper de kans op afwending van contact tussen de voorwielen van de tractor en een medeweggebruiker. Ook hebben we gedacht aan praktisch werken. Men kan in de opbergbak een gereedschapskist of andere spullen opbergen zodat er ruimte overblijft in de cabine. Verder zijn de varianten met gewicht (tot 2.500 kg) meteen een veilig frontgewicht.'

TP: 'Hoe onderscheiden jullie zich van de concurrentie?'

Fons: 'We hebben een patent op de beschermende, scharnierende zijdelen waardoor de bumper optimaal kan worden afgesteld op elk merk en type

tractor. Wanneer je met de trekker naar achteren manoeuvreert, kan je bumper beschadigd raken. Hier hebben wij een speciale constructie met een breekbout die ervoor zorgt dat de bumper langs voor in elkaar klappt. Hierdoor blijft de schade zeer beperkt. Ook zorgen de verstelbare zijdelen ervoor dat de draaicirkel wordt verkleind en de zijkanten volledig zijn afgeschermd. We produceren met passie en elk product gaat door onze eigen handen. Met andere woorden: onze volledige productie blijft in eigen beheer. We selecteren elk onderdeel nauwkeurig en volgen het proces op de voet om de klant een goed product af te leveren. Ook vinden we het belangrijk om rekening te houden met het milieu en te recyclen. We gaan overschotten van materialen die we anders zouden weggooiden hergebruiken voor het verzwaren van de nieuwe bumpers. Zo dragen we ook ons steentje bij aan het milieu.'

TP: 'Jullie hebben geen vaste tractordealers met wie jullie samenwerken. Hoe gaat jullie distributie dan in haar werk?'

Fons: 'We hebben enkele dealers die onze bumpers aanbieden, maar we proberen steeds meer rechtstreeks te verkopen. Het is ook een bewuste keuze. We nemen het persoonlijke contact met de klanten graag zelf voor onze rekening. Hierdoor bouw je ook een soort band op waardoor je aan klantenbinding doet. Mond-tot-mondreclame blijft nog steeds heel belangrijk.'

Judith: 'We hebben ook onmiddellijk een website aangemaakt waarlangs klanten een bestelling kunnen doorgeven. Door de aanvragen hebben we een paar maanden geleden de stap gezet naar een webshop. Hier kunnen eindklanten direct bestellen. We investeren ook heel wat in digitale communicatie via verschillende (socialmedia)kanalen om ons merk herkenbaar te maken bij de klanten of de bestellingen op te volgen. Dus onder meer de website, Facebook, Instagram ... We merken dat hier toenemend gebruik van gemaakt wordt. We willen ook onze klanten zo ver en zo goed mogelijk bereiken. We hebben onze kanalen in verschillende talen gezet waardoor we internationale klanten te woord kunnen staan. Dit werkt zeer goed. We mochten al klanten ontvangen uit Japan.'

TP: 'We zagen bij aankomst op de boerderij enkele landbouwwerktuigen staan ...'

Fons: 'Naast TractorBumper hebben we ook nog een akkerbouwbedrijf. Tot voor kort deden we in de akkerbouw nog veel zelf. Het loonwerk besteden we nu uit om ons volledig te richten op de productie van de bumpers.'

TP: 'Wat zijn jullie verdere toekomstplannen?'

Fons: 'Onze bumpers overal ter wereld zien rondrijden. En verder uitbreiden in capaciteit. Op dit moment is onze productie haalbaar in onze huidige loods met mijn huidige team. We hebben enkele jaren geleden onze stal heringericht waardoor we nog eventjes gebruik kunnen maken van de opslagruimte op de boerderij. Wanneer we toch te weinig plaats hebben, zal er in de toekomst moeten worden gekeken naar een andere vestiging. Maar zo ver zijn we nog niet.'

Judith: 'Verder hebben we gemerkt dat we potentiële klanten hebben buiten Nederland waardoor we zelf ook een extra inspanning doen om ook deze mensen te bereiken.' ●



Jean: 'Onze trekkers zijn allemaal van het type T7 omdat deze voor zowel grote als kleine werken geschikt zijn.'

In het mooie, rustige Landen ligt het loonwerkbedrijf van de familie Steenwinkels. De zaak wordt gerund door Jean en zijn zoon Jeroen. Zij twee staan samen in voor de veldwerkzaamheden. De administratie laten ze met veel plezier over aan Linda, de vrouw van Jean. We hadden begin augustus met hen afgesproken op het industrieterrein van Landen, de uitvalsbasis van hun loonbedrijf. Rond die periode stonden ze – net als de meeste landbouwers en loonwerkers – stil door de hevige regenval.

Tekst: Helena Menten | Foto's: Helena Menten en Familie Steenwinkels

Jean Steenwinkels: 'Een loonwerkbedrijf op een industriezone komt zelden voor, maar onze verhuis naar hier in 2001 was een van de beste keuzes die we de voorbije jaren gemaakt hebben.'

Met de paplepel

Jean mocht als klein jongetje al snel van het boerenleven proeven. Bij hem thuis in Hoegaarden hadden ze een gemengd bedrijf waar hij al snel de smaak te pakken kreeg.

Jean: 'Vanaf mijn 16 jaar voelde ik meer de drang om op het veld te zitten dan op de schoolbanken. Ik nam al vlug de beslissing om de school te stoppen en op de boerderij van mijn ouders te gaan werken. Daarnaast ging ik af en toe in de drukke seizoenen werken bij een loonwerker die vriend aan huis was. Ik voelde al op jonge leeftijd welke richting ik wilde uitgaan. Mijn broer nam het ouderlijke bedrijf over waardoor dat voor mij geen optie meer was. Na het overlijden van mijn broer is de boerderij definitief gestopt. Sinds mijn huwelijk werkte ik in een fabriek te Landen in een ploegensysteem. Maar ik nam ook onbetaald verlof om bij een plaatselijke loonwerker te gaan meedraaien. Van deze loonwerker Lefèvre zou ik later de zaak overnemen.'

Jeroen Steenwinkels: 'Op achtjarige leeftijd kon je mij in de weekends en vakanties al op het bedrijf vinden. Ik deed het enorm graag, dus niet met de handboeien om (*lacht*). In het hoger secundair onderwijs heb ik Economie-Moderne talen gevolgd omdat ik vlot studeerde. Zowel mijn ouders als ikzelf vonden het belangrijk om breder te kunnen kijken. Ik ben dan verder gaan studeren aan de hogeschool in Leuven voor een bachelor Accountancy en marketing. In mijn tweede jaar nam ik de beslissing om ermee te stoppen: thuis wachtte er veel werk op mij en de interesse in school verdween langzaam.'

TractorPower: 'Wanneer is jullie loonbedrijf gestart?'

Jean: 'Officieel was dat in het jaar 1998. Ik was zelf op dat moment 40 jaar. Het loonbedrijf waar ik toen voor en na werkte, was over te nemen. Ik heb toen mijn spaargeld bij elkaar geschaapt om te investeren en de zaak te kunnen overnemen. Het bedrijf was toen nog klein in vergelijking met nu. Ik startte met één bietenrooier en drie maaidorsers. Allemaal machines die ik van de vorige eigenaar had overgenomen. Twee jaar later stopte er in de buurt een ander loonbedrijf met twee broers die vooral maïs hakselden. Dat was voor



ons de ideale gelegenheid om te starten, wel met een oude hakselaar. Doordat de vele investeringen elkaar kort opvolgden, werkten wij destijds met tweedehandsmaterieel. Ondertussen zijn we fier op waar we nu staan op dat vlak.'

Hetzelfde werk ... andere locatie

Jean: 'Ik heb tot drie jaar na de overname een loods gehuurd van de vorige eigenaar. We zaten toen in een dorpskern waar je steeds rekening moet houden met alles en iedereen. Dat deed ons verhuizen naar een locatie met meer ruimte op een industrieterrein waar iedereen zijn ding doet. De aankoop van industriegrond en het bouwen van de loods is echt wel de beste beslissing die we ooit genomen hebben. Het enige nadeel is dat ons huis niet naast de loods staat, maar tegelijk is dat ook een voordeel. Op het einde van de werkdag trek je gewoon de deur dicht en rij je naar je privéwoning, en dat geeft rust in het hoofd.'

Vaste merken, vaste waarden

Wanneer we de loods binnenstappen, staan we voor een rij van 9 imposante New Holland T7.260-trekkers waarvan 4 traploze en 5 powershifts. Ook voor de andere machines blijven ze in Landen trouw aan een merk eens ze er tevreden over zijn.

Jean: 'We hebben één trekker die net iets meer opvalt dan de andere door zijn speciale Lamborghini-kleur. We kiezen steeds weer voor de T7 van New Holland omdat we om de hoek onze dealer hebben en je met dit type letterlijk alles kan doen, zowel grote als kleine werken. Verder hebben we nog 4 silagewagens met een drieasser erbij. Wij hakselen heel veel maïs en gras bij grote melkveehouders in de buurt. Je moet het aangepaste materieel hebben om een goede service te kunnen bieden.'



...gaan hand in hand in Landen



Jeroen en Jean Steanwinckels: 'Waarom overal prijs gaan vragen? Als het goed is, is het goed en dan blijven we ook bij die dealer.'

Service na verkoop

Jean: 'Voor service en technische ondersteuning kunnen we steeds terecht bij Van Haute voor onze maïshakselaar en de rondebalerpersen. Dewa is hofleverancier voor onze silagewagens en Keymolen voor onze JCB-machines. Voor de maaidorsers en tractoren kunnen we terecht bij New Holland-dealer Van Ceulebroeck. Service na verkoop is het allerbelangrijkste, want wanneer je ergens in panne staat in het midden van een seizoen wil je op je dealer kunnen rekenen. Wanneer we ergens tevreden zijn, gaan we ook naar die dealer terug voor een nieuwe machine. We zijn niet het type bedrijf dat overal gaat discussiëren over de prijs. Als het goed is, is het goed en dan heb je geen problemen om hiervoor net iets meer te betalen.'

Iedereen zijn eigen job

Jean: 'In het bedrijf heeft iedereen zijn eigen sterktes waar we maximaal op inzetten. Linda, mijn vrouw, doet vooral de administratie en zij speelt kort op de bal. Ze is hier elke dag een aantal uren mee bezig zodat we een goed zicht hebben op wie er betaald heeft en wat er nog betaald moet worden zoals de lonen van het personeel bijvoorbeeld. Zet mij maar in het veld of in de loods. De planning nemen Jeroen en ik dan voor onze rekening. Maïs zaaien en dorsen doet Jeroen. Iedereen heeft zijn taak en zo zijn we op elkaar ingespeeld.'

Goede afspraken maken goede vrienden

Jean: 'We merken wel dat de boeren van de nieuwe generatie meer structuur in hun bedrijf hebben gebracht. De tijd van 'Hallo, kan je nu komen?' is voorbij. In de regel bellen ze



Jean: 'Onderhoud en kleine herstellingen doen we voornamelijk zelf in onze eigen werkplaats.'

ons een week op voorhand en dat maakt het voor ons veel makkelijker om een goede planning op te stellen.'

Personeel

Jean: 'We hebben twee vaste krachten en een aantal flexi's die meerijden in het seizoen wanneer het nodig is. Het fijne is dat we steeds op dezelfde mensen kunnen rekenen. Sommige komen hier zelfs al twintig jaar. We zoeken wel nog een goeie vaste werknemer. Zo een goed element vinden loopt vaak vast op het feit dat ze soms in de weekenden moeten werken en in de drukke seizoenen lange dagen kloppen. Ook de lage lonen in de sector zijn niet zo interessant. Loonwerk is en blijft een seizoensgebonden aangelegenheid en daar zijn we ons van bewust. In de winter doen we het volledige onderhoud van onze machines. Enkel bij specifieke software-ingrepen of bij foutmeldingen gaat de machine naar de dealer om een software-aanpassing te doen of de foutmelding recht te zetten. Daarvoor is er immers hun service na verkoop.'

TP: 'Hoe hebben jullie het afgelopen anderhalf jaar ervaren?'

Jean: 'We hebben het geluk gehad dat onze sector is blijven draaien. Zelfs voor onze wisselstukken hebben we geen hinder ondervonden. Enkel bij de bestelling van onze laatste T7-trekker hebben we enkele maanden langer moeten wachten dan voorzien. We hadden onze vorige trekker zelf verkocht waardoor de koper hem onmiddellijk was komen ophalen. Die afgelopen maanden hebben we ons dan moeten depanneren met wat we hadden, maar dat is goed gelukt.'

TP: 'Hebben jullie naast het loonwerk nog voldoende tijd voor jullie zelf?'

Jean: 'Ik ben naast loonwerker ook al twintig jaar voorzitter van de nationale loonwerkersvereniging en daarbij ben ik verantwoordelijk voor Vlaanderen. Ongeveer zes keer per jaar vergaderen wij op vaste momenten in het jaar. Vroeger moesten we naar Brussel terwijl we nu door corona al een tijdje online alles kunnen meevolgen. Verder ben ik ook aangesloten bij een wielersclub. Wanneer er voldoende tijd is, ga ik mee een rondje fietsen. Dit is voor mij een uitlaatklep. Ik doe het enorm graag naast het loonwerk, maar mijn eigen zaak gaat natuurlijk altijd voor.'

Jeroen: 'Ik ben nog jong en wil natuurlijk ook de leuke kanten van het leven meepikken. Soms is het wel moeilijker, zeker als de mensen in je omgeving leuke dingen doen terwijl je zelf aan het werken bent. Verder bestaat mijn vriendengroep waarmee ik op stap ga vooral uit mensen die niet uit de landbouw afkomstig zijn. Ergens is dat ook niet erg want dan kan je je werk echt thuislaten.'

Toekomstgericht

Jean: 'Ondertussen ben ik reeds 63 jaar, maar het woordje stoppen staat nog niet in mijn woordenboek. Ik merk dat bij vrienden vaak gepraat wordt over het pensioen en dat ze er echt naar uitkijken, maar ik heb het gevoel nog even te kunnen doorgaan. We merken wel dat meer en meer boeren bepaalde werkjes in eigen handen nemen. We zijn in onze job afhankelijk van de boeren. We zien dat zaken veranderen door de problematiek met de vergunningen. Maar zo lang ik kan, zal ik met plezier met de trekker rijden.'

Jeroen: 'Het loonwerk bepaalt grotendeels je leven. Het is niet evident om een sociaal leven, laat staan een relatie, op te bouwen. Op dit moment in mijn leven is dat ook wel echt een belangrijke factor. Ik denk dat alle loonwerkers wel goeie en minder goeie dagen hebben. We zijn benieuwd hoe de sector verder evolueert en kijken naar wat de toekomst brengt! ●





De afgelopen jaren is Wintmolders Landbouwmachines enorm uitgebreid. Er werd hard gewerkt aan de structuur van het bedrijf. Inmiddels werden drie extra medewerkers aangenomen en is er een duidelijke communicatiestructuur.

Wintmolders Landbouwmachines: vier generaties service en techniek

Landbouw en fruitteelt staan centraal in Sint-Truiden, het kloppende hart van het glooiende, groene Haspengouw. Het was een logische keuze voor landbouwmechanisatiebedrijf Wintmolders om zich daar te vestigen met niet alleen een indrukwekkende showroom, maar ook een ruim magazijn en een goed geëquipeerde, kraaknette werkplaats. Het bedrijf is de optelsom van vier generaties service en techniek.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

In 1947 legt Benoit Wintmolders het fundament voor het huidige landbouwmechanisatiebedrijf Wintmolders. Van meet af aan wordt gekozen voor topmerken. Een traditie die verdergezet wordt door Etienne, zijn zoon. En ook Etienne Wintmolders geeft op zijn beurt zijn liefde voor kwaliteit in landbouwmachines door aan zijn zoon Pascal die in 2005 het roer overneemt. Het jaar 2009 is voor Wintmolders een heel belangrijk jaar omdat het bedrijf verhuist van Wellen naar het industrieterrein in Brustem bij Sint-Truiden. De oppervlakte groeit zo ineens van 2.000 tot 8.000 vierkante meter. Door de groei van de onderneming wordt in 2012 een dochterbedrijf opgericht, TCW geheten, wat staat voor Techniek Center Wintmolders. De merken Weidemann en Tecnofruit krijgen hier hun vaste stek. De toekomst is inmiddels verzekerd, want ook Pascal inspireerde zijn zoon Cédric om de expertise en passie voor het vak verder te zetten: de vierde generatie.

Bewuste keuze

Wintmolders heeft er bewust voor gekozen om slechts enkele topmerken aan te bieden. 'Ik vind dat je je moet specialiseren in de merken die je verkoopt. Daar moet je echt alle kennis van hebben en ook de nieuwe ontwikkelingen van kunnen bijhouden, want die gaan razendsnel tegenwoordig.' Vandaar ook dat Wintmolders full-line dealer is van onder meer Fendt, Weidemann, Amazone, Joskin en DIBO voor een deel van de regio Limburg. Een ander sterk punt van het bedrijf is service. Wintmolders: 'Wij zijn doorgaans dag en nacht paraat. Dat is ook nodig in onze branche. Als een klant met zijn machine in panne valt, kan hij geen dagen wachten op een



In de showroom staan diverse collector's items, zoals de allerlaatste Fendt-cabrio tractor 211 V Vario die in april dit jaar bij Fendt van de band rolde.

reparatie.' Door deze klantgerichte aanpak is het cliënteel uitgebreid naar onder meer tuinbouwbedrijven, industrie en bouwbedrijven.

Aanpassing bedrijfsstructuur

De afgelopen jaren is Wintmolders Landbouwmachines enorm uitgebreid. Er werd hard gewerkt aan de structuur van het bedrijf. Inmiddels werden drie extra medewerkers aangenomen en is er een duidelijke communicatiestructuur. Wintmolders: 'De communicatie met het personeel is sterk verbeterd. We hebben nu vaste overlegmomenten en dit geeft veel meer duidelijkheid.' Ook is er nu een werkplaatsleider die de werkplaats aanstuurt en de werkplanning opmaakt. Dit geeft Wintmolders zelf wat meer tijd om zich te focussen op de verkoop en de groei van het bedrijf.



Pascal: 'Onder TCW vallen de fruitplukmachines van Tecnofruit. Deze plukmachines worden in Spanje gemaakt.'



De landbouwmachinedealer heeft zelfs twee Weidemann-specialisten.

Sinds 1 april jongstleden werkt het bedrijf met een nieuw computersysteem en een tijdsregistratiesysteem. Hiermee heeft het bedrijf diverse processen binnen het bedrijfsmanagement kunnen optimaliseren en automatiseren. Het werkt nu ook met scanners voor alles wat binnenkomt en weer naar buiten gaat. Hierdoor is er ook een beter zicht op de kostprijzen. De tijdsregistratie – sinds 1 april – helpt om meer inzicht te krijgen in de werkuren bij herstellingen en onderhoudsbeurten. Wintmolders: 'Zo kunnen we sneller ingrijpen en bijsturen. Meten is weten natuurlijk.' Een ander punt waarop

Wintmolders sinds een half jaar sterk inzet, is marketing. Zo is het bedrijf gestart met het professionaliseren van de social media, Facebook en Instagram. Ook de websites van Wintmolders en TCW werden recent vernieuwd.

Werkplaats

Bijzonder is dat Wintmolders een speciale overkapping van circa 400 vierkante meter heeft waar klanten hun ter reparatie aangeboden tractoren en machines neer kunnen zetten. Zodoende hoeven de



**Zware tijden
vereisen
extra hoge
prestaties**



Kubota

M6002: Top presterende allrounder

Voor boeren die waarde hechten aan uitstekende wendbaarheid, uitstekend zicht en maximale ergonomie.

Onder de motorkap bevindt zich een krachtige V6108 Stage 5 motor met de modernste techniek en uitstekende Kubota kwaliteit.

De ruime cabine biedt uitstekend comfort en geoptimaliseerde bedieningselementen om een hoge efficiëntie en productiviteit te garanderen.



Wintmolders heeft een goed geëquipeerde en kraaknette werkplaats.



Sinds 1 april jongstleden werkt het bedrijf met een nieuw computersysteem. Het werkt nu ook met scanners voor alles wat binnenkomt en weer naar buiten gaat.

techniekers niet aan de reparatie van natte of aangevoren machines te beginnen. Het bedrijf heeft verder twee grote reparatieruimtes waarbij in één reparatieruimte maar liefst zeven tractoren tegelijkertijd binnen kunnen staan. Wintmolders: 'Dit zorgt voor een goede doorstroming en daardoor hoeft geen van onze klanten in de rij te staan.' Netheid is een van de belangrijke waarden van het Haspengouwse bedrijf. Een propere werkplaats is dan ook een visitekaartje.

Dochteronderneming opgericht

Zoals gezegd richtte Wintmolders in 2012 een volledig nieuwe dochteronderneming op, TCW genaamd. Onder TCW vallen de fruitplukmachines van Tecnofruit en de Weidemann-machines met toebehoren. De Tecnofruit-plukmachines worden in Spanje gemaakt. Ze hebben Kubota-dieselmotoren en de aandrijving van de pluktransportbanden is via hydromotoren.

De verkoopregio van Wintmolders voor de Tecnofruit-plukmachines is grensoverschrijdend en loopt tot aan Bonn in Duitsland. Het bedrijf heeft inmiddels een tiental Duitse klanten en dat aantal groeit gestaag. Evenals in Nederland, waar de verkoopregio loopt tot in



Nog een hele bijzondere silagewagen is de Silo-Space 2, type 590T, de grootste silagewagen van Joskin.

Zeeland. Wintmolders verdeelt ook al meer dan 25 jaar de machines van Weidemann en heeft twee Weidemann-specialisten, een voor techniek en een voor verkoop. Wintmolders: 'Ons Weidemann-team staat klanten 24/7 ter beschikking. Die service kunnen geven is voor ons een erezaak. Dat Wintmolders nu een van de acht marketcenters is voor Weidemann, maakt ons bijzonder trots!'

Collector's items

Zoals gezegd is Wintmolders van een aantal merken full-line dealer. Klanten kunnen dus voor het hele gamma van deze merken bij Wintmolders terecht. In de showroom staan bijzondere machines, waarvan sommige collector's items zijn. Zo staat er de kniklader Weidemann 1390 Limited Edition for Belgium. Of de meest recente Fendt 211 V Vario die in april dit jaar bij Fendt van de band rolde. Nog een heel bijzondere silagewagen is de Silo-Space 2, type 590T, de grootste silagewagen van Joskin. 'Wij zijn er best trots op dat wij deze silagewagen hier hebben staan', aldus Wintmolders. ●

Unieke praktijkopleiding
**TECHNIEKER
 LANDBOUW-
 MECHANISATIE**
 meer info op
www.pclt.be
 Startdatum:
 za 06 nov 2021
PCLT
 praktijkopleidingen op maat
 051 24 58 84



MADE IN BELGIUM

CX7 & CX8 • CR* • FR • BB PLUS & BB HIGH DENSITY • T7** • T6**



VOOR MEER INFO GA NAAR UW DEALER,
BEZOEK WWW.NEWHOLLAND.COM
OF ERVAAR HET ZELF EN BOEK UW DEMO
OP WWW.NEWHOLLANDDEMO.COM



7.500 uur garantie en 100% Casco+ verzekering
Max. 3 jaar***

*Wereldrecordhouder. ** Aandrijfas T7 & T6 wordt gemaakt in België.
***Vraag uw dealer naar de voorwaarden.





Nieuwe tractor en oude trailer: gevaarlijke combinatie

Sinds 2018 hebben nieuwe trekkers en aanhangwagens een hoger remvermogen. Oudere aanhangwagens trekken kan dus tot gevaarlijke situaties leiden. De Oostenrijkse onderzoekinstelling voor landbouwtechniek, BLT Wieselburg, heeft dit onderzocht en verduidelijkt.

Tekst: Manfred Nadlinger en Peter Menten | Foto's: Manfred Nadlinger

Op 1 januari 2018 is de zogenoemde Tractor Mother Regulation (TMR) voor landbouwvoertuigen in werking getreden. In de praktijk betekent dit dat trekkers en aanhangwagens beter moeten kunnen remmen: nieuwe voertuigen remmen bij eenzelfde remdruk beter dan de oude. Dit is vooral problematisch bij het trekken van bestaande aanhangwagens waarvan de remkracht nog niet is aangepast. Bij veel loon- en landbouwbedrijven is men zich hier nog niet volledig van bewust en daar willen we met dit artikel verandering in brengen.

Het rempercentage van de nieuwe trekkers werd verhoogd van 38% tot 50%. Dit betekent dat de som van de afzonderlijke remkrachten van de wielen ten minste 50% van de toelaatbare totale massa van het voertuig moet bedragen (voorheen 38%). De karakteristieke curven hiervoor worden bepaald op de rollenbank. De TMR verwijst naar de kaderverordening (EU) 167/2013 (op het typeplaatje zichtbaar als 'e*167/2013') voor de EU-typegoedkeuring voor trekkers en aan de trekker bevestigde werktuigen. Ze geldt dus ook voor aanhangwagens en aangebouwde werktuigen zoals opraapwagens, drijfmesttanks, mestverspreiders, balenpersen enzovoort. Deze gaan we vanaf nu ook verder 'aanhangwagens' noemen.

De vorige richtlijn 2003/37/EG (op het typeplaatje 'e*2003/37') is dus vervangen. Deze nieuwe maatregel is goedgekeurd om de typegoedkeuringsprocedures voor landbouw- en bosbouwtrekkers op Europees niveau te vereenvoudigen en te standaardiseren en om de veiligheid te vergroten. Maar juist aan dat laatste schort het merkwaardig genoeg. Met deze nieuwe richtlijn worden de



Beide zien er 'nieuw' uit, maar voldoen aan verschillende richtlijnen: een nieuwe trekker van de laatste TMR-regeling, daarachter een 'relatief' nieuwe aanhangwagen (bouwjaar 2016) van de oude richtlijn (testteam 2).

voorschriften dichter bij de eisen voor vrachtwagens gebracht. De remsystemen van nieuw ingeschreven motorvoertuigen voor de land- en bosbouw en de remmen van aanhangwagens moeten sinds begin 2018 aan deze verordening voldoen.

Oncontroleerbaar bij het remmen

Vorig jaar heeft de Oostenrijkse onderzoekinstelling voor landbouwtechniek, BLT Wieselburg, de praktische gevolgen van deze 'goedremmende' nieuwe trekkers en 'slechtremmende' bestaande aanhangwagens onderzocht en gedocumenteerd. De resultaten van dit onderzoek hebben niet alleen betrekking op de geselecteerde merken, maar mogen over alle trekkermerken heen worden gezien.

De testingenieurs combineerden een nieuwe Case IH Maxxum 145 met nieuwe goedkeuringsverordening (EU) 167/2013 met een Brantner tweeassige aanhangwagen van bouwjaar 2016 met automatische lastafhankelijke remkrachtregelaar (ALB) en

18 ton totaalgewicht. Deze aanhangwagen was nog goedgekeurd volgens de oude richtlijn 2003/37/EG. De remvertragingen van de trekker en de aanhangwagen zijn derhalve verschillend. Dit betekent dat in dit geval de trekker sterker remt dan de aanhangwagen. Dit resulteert in een zogenaamde 'onderremming' van de aanhangwagen. De gevolgen van het remmen zijn grote oloopkrachten van de aanhangwagen op de trekker. In de praktijk betekent dit dat je het rempedaal ongeveer tweemaal zo hard moet induwen totdat de volledige controledruk van 6,5 bar op de gele koppelingskop van de aanhangwagenrem wordt uitgeoefend en de aanhangwagen ook adequaat kan remmen. Dit leidt tot een ongelijke verdeling van de rembelasting tussen trekker en aanhangwagen: de trekker remt meer en de aanhangwagen duwt op de trekker. Dit kan ertoe leiden dat de wielen van de tractor blokkeren, dat de tractor gaat springen en in het slechtste geval omrolt. Een oncontroleerbaar remproces is het resultaat. In deze situatie moet de bestuurder onmiddellijk de rem lossen om te voorkomen dat de trekker scheef gaat hangen.

3 teams

Figuur 1 toont drie verschillende trekker-aanhangwagen-combinaties tijdens een noodstop. In combinatie 1 voldoen de trekker (Case IH Luxxum 100) en de aanhangwagen (Brantner 18 t) aan dezelfde goedkeuringsvoorschriften, namelijk de oude richtlijn. Beide remsystemen zijn op elkaar afgestemd. De





VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



McHale

PROGLIDE

ACTIEPRIJZEN

ZOLANG

DE VOORRAAD

STREKT!

Contacteer ons op

0479 88 88 21.



McHale

ER 68-7B

SERVICE & ONDERDELEN: Zwaarveld 27, 9220 Hamme

TOONZAAL & VERKOOP: Zwaarveld 30C, 9220 Hamme

www.vanhaute-landbouwmachines.be

LEASYGOING



De beste technologie op de
eenvoudigste en snelste manier.



LEASYGOING is de all-inclusive service waarmee u een DEUTZ-FAHR van de 6/7/8/9-reeks kunt kiezen en meteen aan de slag kunt. Wij verzorgen al het andere voor u.



Volg ons

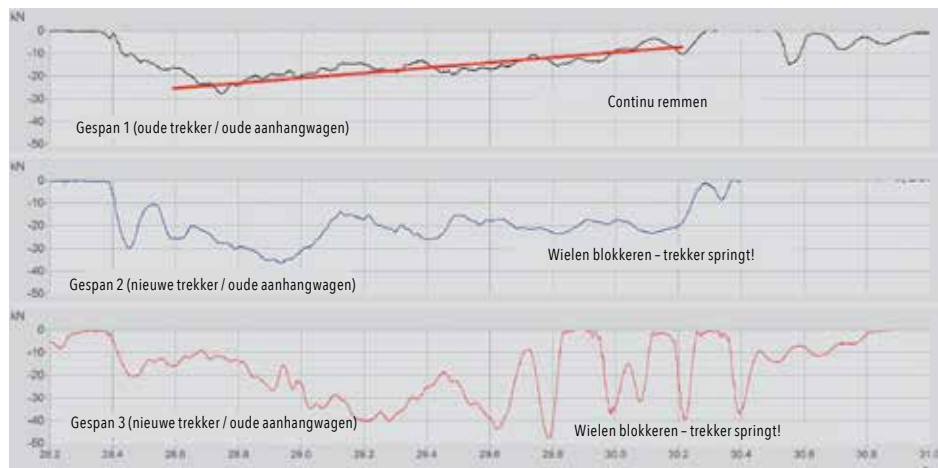


DEUTZ-FAHR is een merk van  SDF



oploopkracht van de oplegger loopt na een eerste belastingspiek continu naar nul. De wielen van de trekker blokkeren niet en er is een gecontroleerd, continu remproces. De trekkers van team 2 (de bovengenoemde Case IH Maxxum 145) en team 3 (een Steyr 6240 CVT) voldoen aan het nieuwe reglement en de twee aanhangwagens (zowel Brantner 18 t als Stetzl 24 t) aan het oude reglement. In beide gevallen begint de trekker te springen omdat hij sterker afremt dan de aanhangwagen.

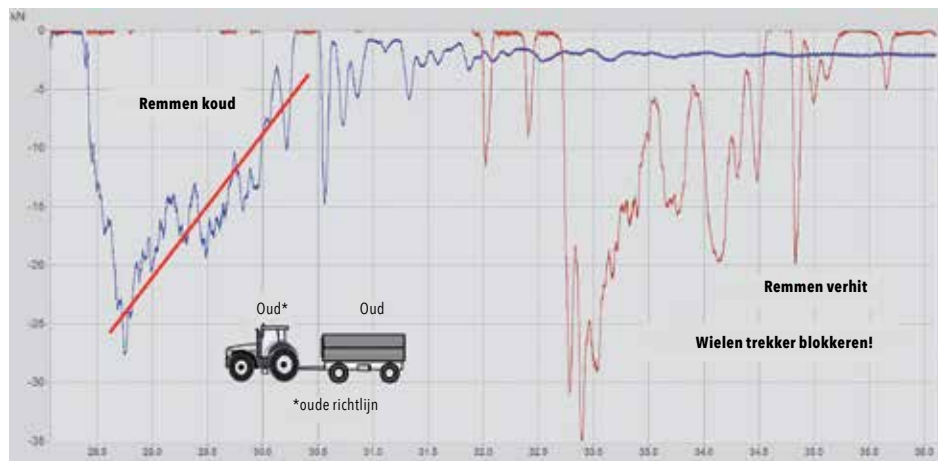
Afb. 1: oploopkracht van de aanhanger op de trekker



- Team 1:** Case IH Luxxum 100 (oude richtlijn) / Brantner 18 t (oude richtlijn, testgewicht 8 t)
Team 2: Case IH Maxxum 145 (nieuwe richtlijn) / Brantner 18 t (oude richtlijn, testgewicht 14,5 t)
Team 3: Steyr 6240 CVT (nieuwe richtlijn) / Stetzl 24 t (oude richtlijn, testgewicht 12,4 t)

Zelfs bij een trekker-aanhangwagencombinatie met dezelfde goedkeuring, dit wil zeggen waarbij de remsystemen op elkaar zijn afgestemd, kan oververhitting van de remmen – bijvoorbeeld bij langdurig bergafwaarts rijden – leiden tot een verminderde remwerking van de aanhangwagen (zie Afb. 2). Bij een volgende noodstop worden de trekkrachten van de aanhangwagen groter en blokkeren de wielen van de trekker. De ongelijke verdeling van de rembelasting kan bijzonder gevaarlijk zijn op gladde wegen of bergafwaarts in het veld, als de trekker eerder of krachtiger remt dan de aanhangwagen. De aanhanger schuift door en duwt de trekker in een hoek.

Afb. 2: koude tegenover verhitte remmen



Tractor en aanhangwagen (team 1, beide volgens de oude richtlijn) bij voluit remmen met koude respectievelijk verhitte remmen.

De aanhangwagens ombouwen?

Wat te doen als je geen nieuwe aanhangwagen wilt kopen omdat de oude nog in orde is? Het is mogelijk het remsysteem te laten ombouwen door een erkende, gespecialiseerde werkplaats. Dit omvat bijvoorbeeld het aanpassen van de remdruk van de aanhangwagen, het onderhouden van de remstangen en remhendels, het eventuele installeren van anders gedimensioneerde remtrommels of (indien mogelijk) het inkorten van de remleidingen om ook de responstijd van de remmen te verkorten. De grenswaarde voor deze reactietijd bedraagt volgens het nieuwe voorschrift 0,4 seconden. Dat is de tijd die de perslucht nodig heeft totdat de remdruk aan de verste remcilinder geraakt na activering van de gele koppelingkop. Een langere reactietijd betekent ook een vertraagde reactie van de remmen. Om ervoor te zorgen dat een oude aanhangwagen aan de nieuwe richtlijn voldoet (en dus op de 'nieuwe' trekker past), zijn alleen luchtremmen met een tweeleidingsstelsel toegestaan. Een automatische losbreekinrichting, die automatisch een breuk in de stuurleiding detecteert en de 'voorraadleiding' binnen twee seconden ontluicht, is dan eveneens verplicht. Aanhangwagens tot 30 km/u moeten 35% van het totale gewicht remmen, aanhangwagens boven 30 km/u zelfs 50%. Deze laatste moeten ook uitgerust zijn met automatische, lastafhankelijke remkrachtregelaars. Indien je een aanhangwagen laat ombouwen door een gespecialiseerde werkplaats, zal deze ook de aangepaste remwerking op de remmentestbank controleren. Om te kunnen voldoen aan de hogere eisen die aan de rem van de aanhangwagen worden gesteld, zijn ook voldoende gedimensioneerde assen nodig. Niet alle oude aanhangwagens zullen aan deze eisen kunnen voldoen. Bovendien

leidt een ongelijke verdeling van de rembelasting tussen trekker en aanhangwagen tot een grotere remslijtage van de trekker. Dat zorgt dan op zijn beurt voor mogelijke vervuiling van de transmissie-olie en extra slijtage. Mogelijk kan hierdoor ook de garantie van de trekker vervallen.

Oude trekker en nieuwe aanhanger

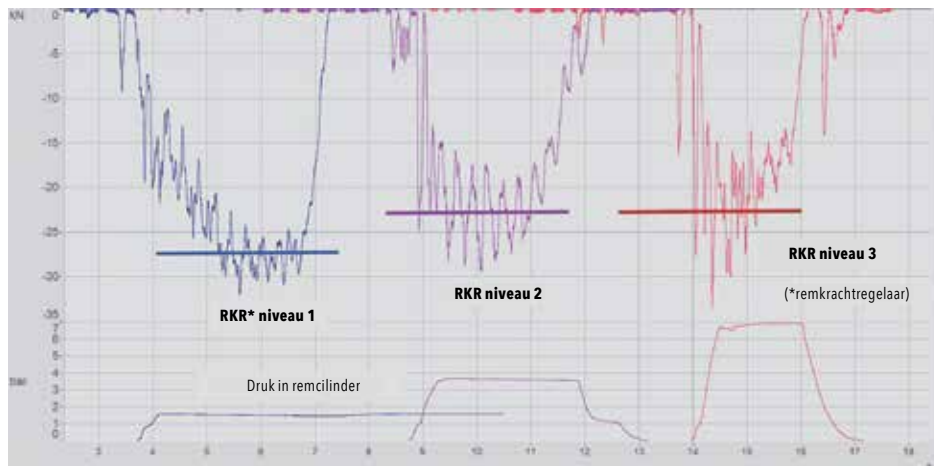
Als je een trekker van de oude richtlijn 2003/37/EG combineert met een aanhangwagen van de nieuwe verordening (EU) 167/2013, dan remt de aanhangwagen sterker dan de trekker. Dit is niet altijd een nadeel, aangezien de aanhangwagen bij elk remmanoeuvre altijd grip houdt en de combinatie dus 'gespannen' blijft. Het nadeel is dat het voortdurend 'overremmen' van de aanhangwagen de slijtage van de remmen bij de aanhangwagen verhoogt. Als de combinatie zich op een weg met goeie grip bevindt, is het hoogst onwaarschijnlijk dat zich een onveilige situatie zou voordoen. Bij het rijden in het veld, op een helling of op een gladde weg kunnen de wielen van de aanhanger ook blokkeren en kunnen gevaarlijke rijsituaties ontstaan. Daarom is het belangrijk ervoor te zorgen dat, indien mogelijk, alleen trekkers en aanhangwagens met dezelfde goedkeuringsclassificatie worden gecombineerd. Of dat bij gebruik van een nieuwe trekker met een oude aanhangwagen de remmen van de aanhangwagen worden aangepast om aan de eisen van de nieuwe verordening te voldoen.

Slecht onderhouden remmen zijn net zo problematisch als de combinatie van een trekker en aanhangwagen met verschillende registratievoorschriften. Lekkende koppelingen of slangen hebben tot gevolg dat het potentieel van de remmen van de aanhangwagen niet kan worden benut en de

noodzakelijke remvertraging niet wordt bereikt bij zware remmanoeuvres. In je eigen belang moet de toestand van het remsysteem jaarlijks (of na ieder seizoen) worden gecontroleerd en moet er regelmatig onderhoud worden gepleegd.

Afbeelding 3 laat zien hoe een slecht onderhouden remsysteem bij een aanhangwagen de remprestaties beïnvloedt. De afzonderlijke trappen van de handremkrachtregelaar genereren verschillende drukken in de remcilinders, maar deze worden niet weerspiegeld in de remwerking van de aanhangwagen. Op niveau 2 en 3 is het remeffect bijna identiek.

Afb. 3: remkracht bij slecht onderhoud



Remeffect van de aanhangwagen bij verschillende standen van de remkrachtregelaar van de aanhangwagen: volledig remmen met trekker Case IH Luxxum 100 en tandemaanhanger Brantner (bouwjaar 1998 – oude richtlijn, totaalgewicht 8,4 ton, testgewicht 3 ton).

Conclusie

Het is duidelijk dat het remgedrag van trekkers en aanhangwagens met de nieuwe verordening (TMR) is veranderd. Het is daarom belangrijk (hoewel niet verplicht, wordt het sterk aanbevolen) dat je alleen trekkers en aanhangwagens met dezelfde goedkeuringsverordening combineert. Als je bestaande aanhangwagens met nieuwe trekkers wilt blijven gebruiken, is het aan te raden om de remmen van de aanhangwagen door een erkende, gespecialiseerde werkplaats te laten bijwerken om ze in overeenstemming te brengen met de eisen van de nieuwe verordening. Ongeacht de verschillende trekker-aanhangwagencombinaties is het ook van essentieel belang dat de remsystemen van de aanhangwagens regelmatig onderhouden worden om de rijveiligheid in alle situaties te kunnen garanderen. ●

In ons volgende nummer van TractorPower hebben we het over remmen met traploze trekkers.



Hoer groter (en zwaarder) de 'oude' aanhangwagen is, des te groter is het risico op gevaarlijke rijsituaties met de 'nieuwe' trekker (testteam 3).

I ♥ MY AGROJOB

Een job vinden nadat je net van de schoolbanken komt, is niet voor iedereen altijd even evident. Er komen vragen in je hoofd als 'Gaaf het werkleven mij wel aanstaan?' of 'Gaaf mijn ervaring wel genoeg zijn?' Een volmondig 'ja' kregen we van de jonge Ine Meersman die sinds kort actief is als marketing- en communicatieverantwoordelijke bij Lely Center Vlaanderen.

Tekst & foto: Helena Menten



Ine Meersman is marketing- en communicatieverantwoordelijke bij Lely Center Vlaanderen.

We ontmoeten Ine op de boerderij van Bart Heyvaert, een van haar collega's en tevens ook een fiere gebruiker van hun producten. Ze is nog maar 24 jaar, maar weet na 9 maand al aardig haar mannetje te staan in de landbouwsector. We zijn benieuwd naar de groei van Ine binnen het Lely Center Vlaanderen.

TractorPower: 'Als je je job zou omschrijven aan iemand die jou niet kent, hoe zou dat klinken?'

Ine Meersman: 'Laten we zeggen dat marketing- en communicatieverantwoordelijke een heel brede en gevarieerde functie is. Zo bestaat mijn takenpakket uit het verzorgen van onder andere de communicatie naar de klanten toe. Dat kan gaan over het opstellen van nieuwsbrieven, het onderhouden van onze socialmediakanalen en klantenevenementen organiseren. Specifiek bijvoorbeeld: trainingen



Naam: Ine Meersman
Woonplaats: Merelbeke
Leeftijd: 24 jaar
Werkt bij: Lely Center Vlaanderen
In dienst: september 2020
Studies: Handelswetenschappen met master Commercieel beleid aan de Universiteit Gent

voor onze nieuwe gebruikers geven. Wat betreft de website en sociale media ben ik vooral bezig met het creëren van leuke content, zoals het afnemen van klanteninterviews, een leuke video maken en foto's posten van de opstart bij een nieuwe klant. Om tot slot onze producten in de kijker te zetten bedenk ik samen met mijn collega's interessante acties en organiseren we evenementen. Door corona is dit voorlopig voornamelijk online.'

TP: 'Wat was de reden of motivatie om voor deze job te kiezen?'

Ine: 'Na mijn studies ging ik op zoek naar een leuke marketingjob. Mijn neef is al een tijdje aan het werk als servicetechniker bij Lely Vlaanderen en hij informeerde mij dat er een vacature openstond voor marketingverantwoordelijke. Na een gesprek bij het Lely Center viel het me meteen op dat dit een gezellig bedrijf was met innovatieve producten. Innovatie past nu eenmaal in hoe ik de toekomst zie. De landbouwsector is mij niet vreemd en daardoor was ik dan ook meteen geïnteresseerd in de melkveesector. Na 9 maanden kan ik bevestigen dat mijn eerste indruk matcht met de werkelijkheid: een zeer leuke werksfeer en een jong en gemotiveerd team met zeer fijne collega's! Ik heb er nog geen seconde spijt van gehad.'

TP: 'Zijn er bepaalde taken die je niet zo graag doet? En zaken die je net heel graag doet?'

Ine: 'Ik kan niet meteen bedenken wat ik niet zo graag doe, maar wel mis ik nog de live evenementen en het contact met de mensen. Het gedwongen thuiswerken steekt nu wel een beetje tegen. Hopelijk kan dat binnenkort dan wel weer gewoon plaatsvinden. Wat ik wel graag doe? Het totaalpakketje van een zeer gevarieerde job, waar geen twee

dagen hetzelfde zijn! Het creëren van interessante content vind ik ook zeer leuk.'

TP: 'Hoe had je (werk)leven eruitgezien als je deze job niet had uitgeoefend?'

Ine: 'Vermoedelijk zou ik dan in een ander bedrijf terechtgekomen zijn in een marketingfunctie. Lely was mijn eerste keuze en dat was dan ook meteen raak waardoor ik niet echt de tijd heb gehad om een ander plan te bedenken.'

TP: 'Heb je bepaalde dromen of toekomstplannen?'

Ine: 'Ik ben natuurlijk nog maar sinds september vorig jaar aan de slag bij het Lely Center. Ik heb dus nog heel wat jaren om me verder te bekwamen in wat ik doe. In mijn functie zit geen junior profiel omdat ik deze functie alleen uitvoer. Dus dan ligt groeien moeilijker omdat je in de meeste bedrijven met een senior of junior profiel werkt. Op het vlak van marketing valt er nog heel veel te leren en vooral toe te passen. De focus voor mezelf zal vooral liggen op mij verder ontwikkelen en bijleren over de sector.'

TP: 'Zijn er bepaalde zaken die je anders zou hebben aangepakt en die je wilt meegeven aan mensen die een job in de landbouw ambiëren?'

Ine: 'Zoek in eerste instantie een bedrijf met een activiteit of product

dat jou interesseert. Als het product je al niets zegt, is het moeilijk om andere mensen mee te nemen in je verhaal. Belangrijk is ook dat de waarden van het bedrijf aansluiten bij wat jij belangrijk vindt. Voor mij waren dat innovatie, respect en passie. Dit was ook waar Lely veel belang aan hecht. Vertrouwen krijgen en vooral fouten mogen maken blijven essentieel om te kunnen blijven groeien in je job. Tenslotte helpt ervaring jou om te leren omgaan met een heleboel zaken in de toekomst.'

TP: 'Wat zou je aanraden aan iemand die net start in de sector?'

Ine: 'Aangezien ik zelf nog maar negen maanden deze job uitoefen, kan ik alleen maar meegeven om ideeën uit te proberen en zo ervaring op te doen in deze interessante sector. De innovatieve mogelijkheden zijn geweldig.'

TP: 'Wat zou je nog willen zien veranderen in de sector in de toekomst?'

Ine: 'Ik denk persoonlijk dat er in de toekomst van de melkveesector veel innovatie aanwezig zal zijn. Door verdere automatisatie is zowel arbeidsefficiëntie als een betere dierengezondheid mogelijk!' ●



De nieuwe generatie JUMBO opraapwagens: de volgende referentie

- Totaal heruitgevonden voor prestaties vergelijkbaar met een hakselaar
- Aandrijving van de rotor met riem en haakse overbrenging met een planetaire tandwielkast: een innovatief principe voor een maximale krachtoverbrenging tot 3000 Nm en voor tractoren tot 500 pk
- Intelligent, automatisch en gepatenteerd frontpaneel met een regelbare compressie flap



Vind de dichtstbijzijnde dealer door de QR code te scannen met de camera van uw smartphone of geef het adres www.pottinger.at/go/dealer-BE in in uw internetbrowser.



Kramer KT407

De Kramer KT407 is een compacte verreiker die met zijn 7 meter werkhogte en 4 ton hefkracht geschikt is voor alle karweien op de hoeve, het veld en de weg ertussen. Ja, zelfs op de weg komt zijn unieke karakter naar boven. Dit recentste model binnen het landbouwgamma bij Kramer is hydrostatisch aangedreven, wat het geschikt maakt voor snel en precies werk. Voor de aandrijving gebruikt de fabrikant de pittige Deutz TCD 3621-viercilindermotor waarmee hij voldoet aan de Stage V-emissienorm. De lijn van de machine en de cabine oogt modern, iets wat we bij de recente verreikers over de merken heen zien terugkomen.

Tekst & foto's: Peter Menten

On the road

We hadden de Kramer KT407-verreiker met 4 ton hefgewicht en 7 meter hefhoogte op demo. Ons eerste contact was een rit van anderhalf uur over niet zo geweldig onderhouden Vlaamse wegen. Met vooraan een grootvolumeschepbak en tegen een snelheid van een goeie 40 km/u ondervonden we het rijcomfort van deze verreiker met hydraulisch afgeveerde arm. Putten in de weg, verzakte betonbanen of bolle kasseiwegen konden hem niet uit het spoor krijgen. De 'dansonderdrukking' kan trouwens continu worden ingesteld of in functie van een vooraf gekozen snelheid. In combinatie met de geveerde zetel is deze 407 een zalige machine om mee te rijden.

De volgende etappe was zijn natuurlijke habitat: de boerderij. Daar konden we enkele bakken pulp in de verdeelinstallatie kieperen en wat typisch schepwerk uitvoeren. Ondanks de grote bak is het zicht op het werk onder alle omstandigheden goed. De elektronica op de machine biedt enkele instellingen om de arm en de bakfunctie gedeeltelijk automatisch te laten lopen. Dat maakt nauwkeurig en veilig werken mogelijk. Palletvorkwerk zoals het verplaatsen van bigbags of het manoeuvreren van palletten is kinderspel. De hulpstukken wisselen en dus de blokkeerpal ontgrendelen gebeurt door een knopje op de joystick voor de hefmast te combineren met een schakelaar links aan het dashboard. Het knopje op de joystick activeert de derde functie bij normaal gebruik.

Om te kijken welke kracht de KT407 in petto heeft en hoe stabiel hij zich gedraagt als hij tegen zijn limieten aan gaat, doken we



Met een bak die leeg circa 900 kg weegt en een inhoud van ongeveer 2.500 liter heeft, zaten we ruim boven de 4 ton lading.

ook de grond in. Met een bak die leeg circa 900 kg weegt en een inhoud van ongeveer 2.500 liter heeft, zaten we ruim boven de 4 ton, het technische maximum voor deze machine. Op het moment dat de beveiliging in overlast gaat, kan de bak nog altijd uitgekijpt worden doordat de beveiliging gedurende een minuut kan worden overruled.

Wat maakt de KT407 aantrekkelijk?

Laag motortoerental bij maximumsnelheid

Het voertuig is hydrostatisch aangedreven en de transmissie bestaat uit 3 ranges: slak, schildpad en haas. Bij de 40 km/uurversie staat dat voor een maximumsnelheid van respectievelijk 7, 15 en 40 km/u. Tussen de groepen kan er tijdens het rijden worden geschakeld. De vooruit-achteruitschakelaar staat op de rechter bedieningshendel en dat werkt vlot en intuïtief: tijdens het



Kramer koos voor de Deutz TCD 3621-motor om aan de Stage V-emissienorm te voldoen.

werk kan de focus op de hefarm en het voorzetstuk worden gelegd. Onze testmachine was uitgerust met Ecospeed en Smart Driving. In de praktijk betekent dit dat bij een topsnelheid van 40 km/u en een constante belasting het toerental van de motor tot 2.000 terugvalt. Bij de zwaardere verreikers valt dit tot 1.600 terug.

4 stuurvarianten

Er zijn 4 stuurmodi: vooras-, vierwiel-, krab- en (wat Kramer noemt) de 'tweewielsturing met achteras gesperd in krab'. Deze zijn alle vier te gebruiken in de eerste twee snelheidsstrappen. Bij de 40 km/uurversie kan er in haas enkel met voorwielsturing worden gereden. De optie 'achteras gesperd in krab' kan enkel tot 15 km/u.

Hydraulische en elektronische functies

De debietregeling van de olie kan via het menu worden ingesteld. De ingestelde waarden worden op het display weergegeven. Als de motor wordt stilgelegd dan worden opnieuw de fabrieksinstellingen aangenomen. Met de boordcomputer konden we bij deze testmachine van twee functies het hydraulische debiet instellen. Op deze machine stond geen bucketshaker, een automatische functie die de bak doet 'uitschudden'. Deze kan wel achteraf in optie softwarematig worden geactiveerd.

Kramer gebruikt een elektronische handgashendel. Het gaspedaal op de vloer induwen tot het gewenste motortoerental is bereikt en dan het handgas gedurende een seconde helemaal naar voor duwen. Eens dit toerental staat ingesteld kan er ook worden gereden in de stand 'slak'. Door het handgas bij te drukken kan het motortoerental in stappen van 100 toeren/min worden verhoogd. Bij het loslaten van het gaspedaal wordt het toerental terug gewist of valt het naar neutraal.

Met de blauwe knop kan de maximum rijsnelheid worden begrensd. Deze functie is nuttig om bij het werken met de hefarm of een derde functie voldoende hydraulisch debiet te hebben onafhankelijk van de rijsnelheid. Bijvoorbeeld bij het gebruik van een veegborstel.



Luxe cabine met ruime instap

De cabine van de Kramer heeft een uitgewerkte opening in de vloer waardoor het in- en uitstappen enorm vergemakkelijkt wordt.

Werken met de hefarm

De hefarm heeft drie werkmodi: manuele modus, bakmodus en stapelmodus.

In manuele modus wordt de snelheid van het heffen en dalen automatisch geregeld en bij overbelasting wordt de arm niet verder uitgeschoven.

De bakmodus zorgt voor een automatische aanpassing van heffen en daalsnelheid en het automatisch intrekken van de arm bij het neerlaten ervan.

In stapelmodus gebeurt de aanpassing van de hef- en daalsnelheid automatisch. De uitschuifarm wordt automatisch ingetrokken bij het neerlaten en heffen van de laadarm. Bij overbelasting wordt voorkomen dat de arm kan uitschuiven.

De overbelastingbegrenzing kan – met twee handen – gedurende maximum 1 minuut worden overbrugd. Dat moet ervoor zorgen dat de chauffeur zich bewust is van het feit dat de machine in overlast is gegaan. De arm kan zo naar een veilige positie worden teruggebracht.

Voor het aankoppelen van werktuigen die hydraulisch zijn aangedreven kan de druk vanuit de cabine of van buitenaf links met de drukknop worden ontlast. ●



"Machines die staan voor perfectie en efficiëntie"

Meer info?
www.homburg-belgium.com
 Telnr. 0472 942 821



Loonwerkster met pit

Meer en meer vrouwen vinden hun weg naar de landbouwsector. De ene wordt met de landbouwmicrobe geboren, terwijl de andere op een later moment haar leven helemaal omgooit. In augustus waren we te gast bij Agroservice Maes uit Rossem bij Meise. Het is niet evident om je mannetje te staan in deze wereld, maar Sonja Maes doet het al sinds 1988 met heel veel goesting, passie en vooral met vallen en opstaan. Want elke dag leren is hetgeen wat je als ondernemer sterker maakt.

Tekst: Helena Menten | Foto's: Helena Menten en Agroservice

TractorPower: 'Hoe is het allemaal begonnen?'

Sonja Maes: "In 1988 trouwde ik met mijn ondertussen ex-man en kwam ik terecht in de wereld van het loonwerk. Hij groeide op bij zijn vader die loonwerker was en ik was de dochter van een tuinier. Op dat moment was het bedrijf gekend onder de naam Lauwers. In 1992 zijn wij met het loonbedrijf verhuisd naar de huidige locatie. Kort na de geboorte van mijn jongste zoon volgde een scheiding, waarbij wij de beslissing hebben genomen dat ik het loonbedrijf verder zou zetten."

Sonja veranderde toen de naam naar Agroservice Maes. Tijdens de periode na de overname lag de focus vooral op het landbouwloonwerk, maar dat bracht veel drukte mee op het bedrijf. Na twee jaar intensief werken hakte zij de knoop door om bepaalde diensten te schrappen en andere net uit te breiden. De drukte was echt te veel, zeker als je zelf nog mee rijdt en nog jonge kinderen hebt om op te voeden. Vandaar de omschakeling naar het para-agrarische.

Para-agrarisch bedrijf

Sonja: "Onze taken bestaan uit het uitvoeren van drijfmest met onze eigen aanvoer. Daarnaast zaaien we maïs die we dan dorsen en vervoeren. Verder zijn we gespecialiseerd in het vervoer van volleeldsgroenten: erwten en boontjes brengen we van het veld naar de plaats van verwerking. Aardappelen en witloof gaan dan weer van het veld naar de thuishaven van de klant. De suikerbieten transporteren we van het veld naar de suikerfabriek. Kortom, alles wat in een van onze beschikbare opleggers kan, vervoeren we met plezier. Ik heb gekozen om zo weinig mogelijk afhankelijk te zijn van externe transporteurs. Het werkt vlotter in eigen beheer voor het uitvoeren van de mest en tijdens de maïsoogst. En daar wilde ik met het bedrijf naartoe."

TP: 'Met welk rollend materieel zijn jullie onderweg?'

Sonja: "Het uitvoeren van drijfmest doen we met een Vervaet Hydro Trike-vijfwielers met een Evers-schijveneg en een graslandbemester van Schuitemaker. Voor de maïsoogst zetten we een CR van New Holland in. Het transport gebeurt met Volvo-trekkers, een recente walking floor van Kraker, citernes van Magyar, Jansky en Kässbohrer en kipper-opleggers van Stas. Om maïs te zaaien en als trekker voor de overlaadwagens hebben we een New Holland T7.250. Zoals bij de meeste loonwerkers is er altijd wel iets dat vervangen wordt of er extra bijkomt. Als ik vergelijk met enkele jaren geleden is het aandeel landbouwmachines sterk verminderd."

Werkgelegenheid

Sonja: "Ons team bestaat uit een vijftal vaste medewerkers. Tijdens het drukke seizoen werk ik af en toe met vaste freelancers. Daardoor heb ik een hecht team met dezelfde passie voor de landbouw. Wij streven naar een goed gevuld jaar waardoor de medewerkers zo goed als nooit op economische werkloosheid hoeven terug te vallen. Aanvankelijk reed ik zelf nog mee, maar omdat de volledige administratie helemaal op mij valt, schiet dat er meestal bij in. Ik ben de contactpersoon die steeds 24/24 bereikbaar moet zijn. Mijn gsm is mijn bondgenoot."

TP: 'Heeft de verandering in de sector ook bij jullie zaken in beweging gezet?'

Sonja: "De landbouwsector onderging een heleboel veranderingen. De wetgeving wordt strenger en specifiekier waardoor je heel wat papierwerk moet rond hebben vooraleer je kan starten. De mestwetgeving is een vak apart en moet goed opgevolgd worden. We werken zowel met dierlijke als plantaardige mest. Om die reden heb ik een jaar geleden de beslissing genomen om een lagune aan te leggen waarin ik andere



Iedereen werkt hier met dezelfde passie voor de landbouw.



Dankzij de lagune gaat het rendement van de drijfmestinjecteur omhoog.

producten kan opslaan. Deze bodemverbeteraars kunnen wij buiten de uitrijperiode aanvoeren waardoor wij in het mestseizoen steeds voorraad hebben. De producenten zonder opslag zijn hiermee geholpen en wij hebben voorraad.'

TP: 'Heb jij - net zoals de jonge boeren - problemen met het uitbreiden of het goedkeuren van vergunningen?'

Sonja: 'Jammer genoeg wel. Het zijn niet enkel de jonge boeren, maar ook de bestaande bedrijven die het zwaar te verduren krijgen. Onze sector wordt als vervuilend en hinderlijk aangezien door de buitenwereld. Om een voorbeeld te geven. Ik heb mijn vergunning voor mijn lagune vlot

verkregen bij de gemeente, waarna er enkele inwoners beroep hebben aangetekend. Doordat ik aan de hand van de verkregen vergunning toch beslist heb om te bouwen was het hek van de dam. Vorig jaar hebben we - door de extreme warmte - met een geurprobleem te maken gehad. Nog voor de eerste melding van geur waren wij al volop bezig om een biofilter te installeren. Deze werkt ondertussen optimaal en staat onder begeleiding van Olfascan.'

'Mijn vergunning voor de lagune die de gemeente eerst had goedgekeurd werd onlangs terug afgekeurd door diezelfde gemeente. Verschillende voorwaarden zijn mij opgelegd tot in het absurde toe. Zo werd ik verplicht



Uw Manitou dealers

DENIS FOETS NV

3980 Tessenderlo / 3583 Beringen
014 84 00 73 - info@foets.be

VOLCKE DIDIER BV

7711 Dottenijs
056 33 40 20 - info@volcke.com

FRANK VERHOEST BV

8691 Beveren-Alveringem
057 30 01 00 - info@frankverhoest.be

QUINTYN BV

8750 Wingene
051 655 479 - pascal@traktor.be

AGRI LEMAHIEU BV

8902 Voormezele
057 20 11 47 - info@agrilemahieu.be

PARREIN NV

8920 Langemark
057 48 81 68 - bart@parreinnv.be

KEY-TEC BV

9180 Moerbeke-Waas
09 326 00 99 - contact@key-tec.be

**COMFORT
PRESTATIES
KOSTENEFFICIËNTIE
MANITOU**





'We gebruiken een New Holland CR om maïs te dorsen'.

om een milieuoördinator te nemen en dat voor een klein loonbedrijf. Het resultaat? Toren hoge rekeningen, veel verloren energie om dan op het einde van de rit weer een weigering te krijgen. Op de duur vraag je je af waar het eigenlijk nog over gaat. Nadat we hier al 30 jaar gevestigd zijn, komen ze tot het beseft dat er machines, tractoren en vrachtwagens rijden. Het valt mij op dat er een eigen verhaal onder de bevolking is ontstaan, een verhaal dat gebaseerd is op totale onwetendheid en mijlenver van de realiteit ligt. Enkele begripvolle dorpsgenoten zijn

De biofilter

TP: 'Hoe werkt deze biofilter?'

Sonja: 'In eerste instantie volledig milieuvriendelijk. De lagune heeft ontluchtingen die via slangen met de filter zijn verbonden. De slangen komen allemaal samen in een centrale leiding die op de filter is aangesloten. Deze laatste bestaat uit een container die gevuld is met boomwortels, schors, kokos en een toplaag met fijne schors. Op de container staan sprinklers want om de bacteriën in leven te houden is het belangrijk om continu te bevochtigen. Dit wordt een biofilter genoemd naar de actieve bacteriën die automatisch ontstaan in de filter. Voor de overheid staat dit beschreven als de BBT (Beste Beschikbare Technieken). Zoals eerder gezegd gebeuren er geregeld metingen en heb ik een contract met Olfascan, dat de controle van de goede werking opvolgt.'

De meest recente meting gaf het volgende aan: 'Volgens de sensorische analyse werkt de biofilter optimaal. De geur wordt over het algemeen als zwak, neutraal en niet hinderlijk ervaren. Omschreven als bosgrond, housterig en compost.'

Sonja: 'Het doet mij deugd te zien dat enkele burens de verandering al hebben opgemerkt en dit ook aangeven. Bij mijn weten ligt er in Vlaanderen geen enkele lagune bij loonwerkers die met een filter is uitgerust.'

TP: 'Door de plaatsing van de lagune kunnen jullie dus efficiënter werken dan vroeger?'

Sonja: 'Vroeger werden verschillende mestzakken 's nachts aangevuld en 's avonds leeggereden. We hebben onze verplichte rij- en rusttijden waardoor we tijdens het uitrijseizoen na de aanvoer op lange afstand nog extra kunnen aanvoeren uit de lagune. Hierdoor gaat het rendement van de drijfmestinjecteur omhoog. Bij lange afstanden hebben we niet meer de mogelijkheid om nog een transport te doen. Door de lagune gaan we nu heel het jaar door mest ophalen. Doordat we dit buiten het seizoen kunnen doen, brengt dit ook weer

wel info komen vragen om te begrijpen waar het om gaat. Dit is geen alleenstaand probleem: ik verneem meer en meer van dat soort verhalen in onze sector.'

TP: 'Dus sinds de bouw van de lagune zijn de problemen ontstaan?'

Sonja: 'Inderdaad, wij zijn vorig jaar gestart met goede voornemens naar de buurt toe omdat er bezwaren waren door de mensen die in beroep waren gegaan. Na de lagune gedeeltelijk gevuld te hebben, kreeg ik van mijn eigen medewerkers de opmerking dat er in vlagen een mestgeur aanwezig was in een bepaalde straal rond de lagune. Ik heb dit zelf ook geconstateerd en ik heb onmiddellijk contact opgenomen met de bevoegde instanties om een oplossing te vinden en de geurhinder te beperken. Al snel waren burens elkaar via internet aan het opporren in plaats van mij persoonlijk aan te spreken. Het minste geurtje in de buurt doet letterlijk alle neuzen in de richting van Agroservice draaien. We zitten hier in agrarisch gebied waar in het mestseizoen alle landbouwers hun velden bemesten. Sommige burens zitten in hun tunnel waardoor ze het onderscheid niet meer kunnen maken. Als je constant met de vinger wordt gewezen en het is onterecht, dan heb je dat na een tijdje ook wel gehad hoor.'

werkgelegenheid mee in de dode momenten. De lagune zorgt voor een gespreide aanvoer.'

TP: 'Merk je daarmee dan op dat de omgeving veranderd is?'

Sonja: 'We leven in een maatschappij die weinig tot niets meer kan verdragen. Op een of andere manier heb ik het gevoel dat er enorm neergekeken wordt op mensen uit onze sector. Maar ze vergeten wel dat wij zorgen voor het stuk vlees op hun bord, de suiker in de koffie en de patatjes in de frituur. Van mij mogen ze gerust hier alles volplanten met bomen, maar gaan ze die dan opeten?'

TP: 'Hoe kijk jij naar de toekomst?'

Sonja: 'Met een beetje ongerustheid, net zoals onze jongere boeren. Een bedrijf rendabel houden is investeren en vooral verbeteren om alles vlotter en efficiënter te doen verlopen. We voelen ons in de steek gelaten door de gemeente, de overheid en vooral de naaste omgeving. Ook mijn chauffeurs hebben het zwaar te verduren gehad: met passie voor je job constant bekritiseerd worden is voor niemand plezierig, daar wordt niemand gelukkig van. Als chauffeur, boer of loonwerker verdienen wij respect en een beetje verdraagzaamheid.' ●



Om de bacteriën in de biofilter in leven te houden is het belangrijk om continu te bevochtigen. Dit wordt een biofilter genoemd naar de actieve bacteriën die automatisch ontstaan in de filter.

JOSKIN

151C

PENDISLIDE BASIC

DE PERFECTE MIX TUSSEN GROOTTE, PRESTATIES EN VEELZIJDIGHEID



Eenvoudige montage op talrijke tanks



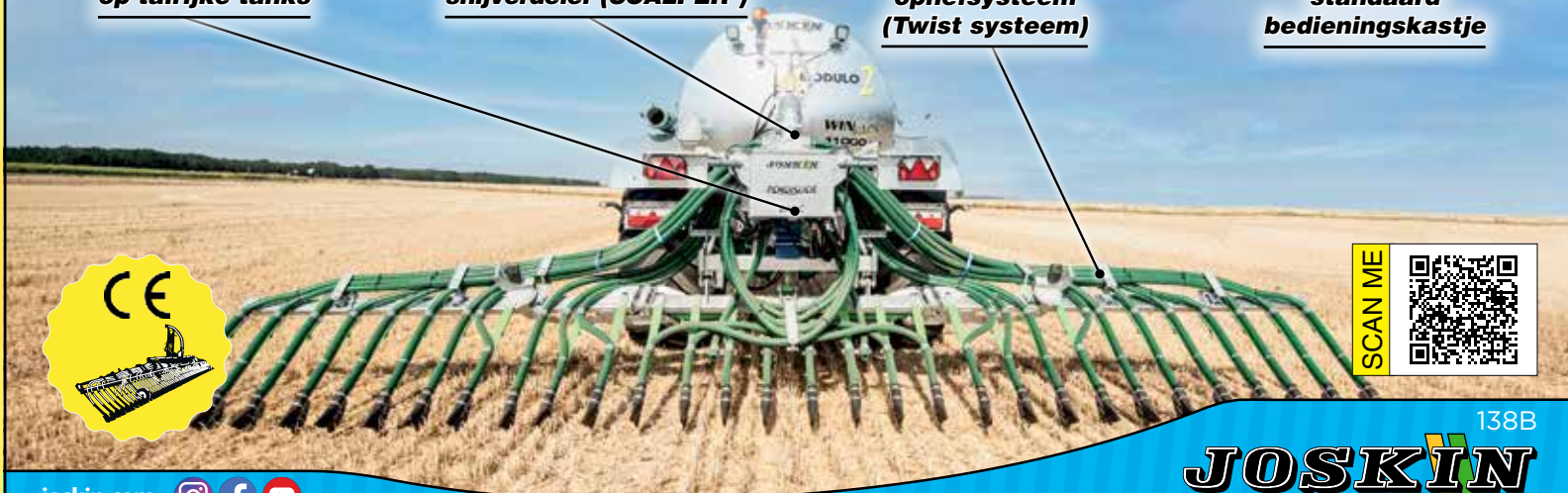
Variabele verticale snijverdeler (SCALPER®)



Geïntegreerd anti-drup ophefsysteem (Twist systeem)



Automaat met standaard bedieningskastje



138B

JOSKIN

joskin.com   

MAGNON: PRESTATIES VAN EEN ANDERE DIMENSIE

Laadvermogen van 43 tot 53 m³ DIN - Pick-up van 2,3 m - Omkeerbare messen - Banden tot 30.5" - EU-goedkeuring



Zwenkbare voorwand



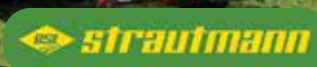
Flexibele tanden van de pick-up



Ongeëvenaarde, gepatenteerde mesbeveiliging



CFS (Continuous Flow System)



DistriTECH

511B



  Rue de Wergifosse 39, 4630 Soumagne
www.distribtech.be | 04 377 35 45



Nieuw: de buurtwegen naar de papiermand! (Deel 2)

In onze vorige bijdrage hadden we het al even over de nieuwe regels inzake de buurtwegen, die ondertussen omgetoverd werden naar 'gemeentewegen'. In deze bijdrage hebben we het over de mogelijkheden tot het afschaffen van een gemeenteweg, wie hem moet onderhouden en wat er zoal verboden is.

De procedure voor het opheffen van een gemeenteweg

Ook hier hebben we te maken met een belangrijke aanpassing: onder de wetgeving betreffende de buurtwegen was het niet de gemeente, maar de bestendige deputatie die de beslissingen nam. Dit verandert nu! Het is voortaan de gemeenteraad die beslist om een gemeenteweg al dan niet op te heffen of te wijzigen.

Tegen het besluit van de gemeenteraad tot opheffing van een gemeenteweg kan een administratief beroep worden ingesteld bij de Vlaamse Regering. Het beroep schorst de uitvoering van de bestreden beslissing tot de dag na de datum van de beslissing in beroep.

Opgepast!

Niet iedereen kan zomaar beroep aantekenen bij de Vlaamse Regering. Het Gemeentewegendecreet bepaalt welke personen dit effectief kunnen (bv. elke persoon die belanghebbende is bij de beslissing, een aanpalende gemeente enzovoort).

De Vlaamse Regering neemt een beslissing over het beroep binnen een termijn van 90 dagen, die ingaat de dag na de ontvangst van het dossier en brengt de indiener van het beroep en de gemeente onmiddellijk op de hoogte van haar beslissing.

Wie beheert de gemeentewegen?

Het is de gemeente die belast is met het beheer van de gemeentewegen en het vrijwaren van de publieke doorgang over de volledige breedte van de gemeenteweg.

De gemeente kan te allen tijde onderhouds- en herstelwerkzaamheden uitvoeren aan haar gemeentewegen. Daarin zijn het herstel van het wegdek, het snoeien van overhangende takken, het garanderen van een adequate waterhuishouding en het herstellen van wegzakkende bermen begrepen.

Bovendien kan de gemeente steeds versperringen of andere

belemmeringen die de toegang, het gebruik of het beheer van de gemeenteweg hinderen of verhinderen, verwijderen of laten verwijderen. In zo'n geval kan de gemeente de kosten terugvorderen van de aansprakelijke.

Maar ... de gemeenten kunnen ook met derden een 'beheerovereenkomst' sluiten over de volledige of gedeeltelijke uitvoering van beheerstaken. Deze beheerovereenkomsten kunnen een vergoeding vaststellen voor de kosten die gemaakt worden voor het beheer van de gemeenteweg. Het is echter wel zo dat bij het afsluiten van dergelijke beheerovereenkomsten het toch de gemeente is die gehouden blijft aan haar wettelijke beheers- en veiligheidsverantwoordelijkheid.

Wat is verboden?

Het Gemeentewegendecreet verbiedt het volgende:

- 1° een gemeenteweg te wijzigen, te verplaatsen of op te heffen zonder voorafgaand akkoord van de gemeenteraad;
- 2° een gemeenteweg volledig of gedeeltelijk in te nemen op een wijze die het gewone gebruiksrecht overstijgt;
- 3° de toegang tot een gemeenteweg of het gebruik en beheer ervan te belemmeren, te hinderen of onmogelijk te maken;
- 4° op of in gemeentewegen werkzaamheden uit te voeren of gemeentewegen op welke wijze ook te beschadigen zonder voorafgaande toestemming van het college van burgemeester en schepenen of zijn gemachtigde.

Houdt men zich niet aan deze verbodsbepalingen, dan kan de gemeente GAS-boetes opleggen of andere bestuurlijke maatregelen zoals bijvoorbeeld het herstel van de overtreding.

Solange Tastenoye

www.solangetastenoye.be

Volg ons op Facebook: Juridisch adviesbureau Solange Tastenoye

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

Persoonlijk advies enkel mits afspraak via tel 013/46.16.24

De nieuwe ARION 400. WINNAAR in een vergelijking* met 6 concurrenten !



Derde generatie: nog completer

- Van 85 tot 155 pk: compacte StageV 4-cilinders met lange wielbasis
- Intelligente transmissies met keuze tussen 4- of 6-voudige powershift
- Joystick-bediening voor de hef, transmissie, motortoeren, extra functies en frontlader
- Keuze tussen 3 hydraulische configuraties (tot 150 l/min)
- Uitzonderlijk comfort dankzij exclusieve, geveerde PANORAMIC-cab én geveerde vooras

* Bron: magazine 'TREKKER' van 02/21 en 03/21 en 3 Noord-Europese mechanisatiebladen.
arion400.claas.com #arion400fan





ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS

