



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





4,5 %
MEER
OPBRENGST*

DAAROM ZAAI IK MET DE **AZURIT.**

Thilo Jäger

Bedrijfsleider AGRARSERVICE VIBO GmbH

**Kom het LEMKEN DeltaRow
zaaiconcept ontdekken op de
LEMKEN stand in hal 6, 6202.**

azurit.lemken.com

 **LEMKEN**

The Agrovision Company

Het hoogst behaalde proefresultaat per ha maïs aan 33% DS, zaaidichtheid 90.000 korrels/ha in vergelijking met conventioneel gezaaide maïs op een enkele rij.



Voorwoord	't Is 5 voor 12 ... om de waarheid in te zien!	4
 Akkerbouw	Familie Ryckaert uit Sint-Laureins: 'Wij doen echt álles zelf op ons akkerbouwbedrijf'.	6
 Veehouder	Veehouder Jonathan De Cock uit Wolvertem gaat geen uitdaging uit de weg.	10
 Loonbedrijf	Loonbedrijf Antoine uit Steenkerque herstructureerde zijn activiteiten om zijn klanten nog beter te bedienen.	14
 Techniek	Publireportage Kramp.	18
 Loonbedrijf	Vrijheid en je eigen ding doen. 	20
 Dealer	In Leuze-en-Hainaut trekt VDP Meka resoluut de kaart van Kubota.	22
 Techniek	Traploos rijden en veilig remmen met aanhanger.	26
 I love my agrojob	Aurélien Cattin is techniek voor de naverkoopdienst van Horsch.	30
 Techniek	Multifunctionele EOX-175 tractor gaat in productie.	32
 Mensen achter machines	'Lokaalmarkt': toegevoegde waarde lokaal (en leuk) houden.	34
 Recht	Uw eigendom sinds 1 september openbaar domein?	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



't Is 5 voor 12 ... om de waarheid in te zien!

Waarheid van het seizoen

Het gaat er niet om dat je de ander de waarheid vertelt, maar dat je je eigen waarheid onthult.

(Byron Kathleen Reid - 'Byron Katie' - Amerikaans auteur en coach, 1942)

Wat ziet U in deze tekening?
Een mooie jonge vrouw die over haar rechterschouder wegstijgt?
Of een lelijke oude heks met een hoofddoek en een wrat op haar neus?



De bovenstaande cartoon zegt dat er geen waarheid is, er zijn enkel maar mensen met een verschillend standpunt. Naargelang vanuit welke hoek en met welke bril we kijken, krijgen we allemaal een verschillende kijk op de wereld. Ieder voor zich. En dat maakt het ook boeiend.

Verschillende standpunten zorgen voor creativiteit

Als we onze verschillende standpunten en visies naast elkaar leggen, krijgen we een beter zicht op de wereld rondom ons. Dan zien we meer creatieve oplossingen, dan zien we wat wél werkt en wat niet. Elkaar gaan overtuigen van 'ons standpunt', dat is water naar de zee dragen.

Creative mensen zijn minder volgzaam

Maar dat zien veel van de 'wereldleiders' niet graag. Want creatieve mensen kunnen ook lastige mensen zijn. Minder volgzaam. Ze doorzien veel dingen die niet kloppen en durven vragen te gaan stellen. Nochtans, iedere mens op de wereld heeft het creatieve in zich. Dat zien we als we op reportage gaan bij boeren en iedereen die in de landbouw actief is. Los van hoe goed of slecht het in de landbouw gaat, vinden zij keer op keer oplossingen of een andere weg. Anderen voelen en weten dat dingen niet kloppen, maar durven geen stappen te zetten. Die boeren hebben 'het systeem' door en varen waar mogelijk hun eigen koers.

De wereld heeft creativiteit nodig

Creativiteit is een woord dat vaak misbruikt wordt om mensen het gevoel te geven dat ze zich mogen uitleven en hun ding kunnen doen. Heel vaak is het een mooie verpakking met weinig erin. Om de wereld werkelijk op een hoger niveau te krijgen hebben we niet echt gehoorzame mensen nodig, maar creatieve denkers. Mensen die kunnen denken buiten de normale patronen (die toch niet meer werken en keer op keer op hetzelfde probleem uitkomen) en mensen die niet bang zijn om hun mond open te doen als het nodig is.

Machthebbers willen creativiteit smoren

Het lijkt contradictorisch, maar 'onze machthebbers achter de schermen' op verschillende niveaus willen net volgzaam schape. Overheden, ngo's, multinationals ... Ze creëren een schijn dat ze openstaan voor feedback, maar al snel komt deze feedback in conflict met de machtsstructuur. En wordt de boodschapper monddood gemaakt. Op verschillende manieren, de ene al minder koosjer dan de andere. Kijk maar even rond anno 2021. En dat doet ons denken aan de uitspraak van Steve Jobs, de wakkere oprichter van Apple: 'Wij zoeken en betalen hoogopgeleide mensen veel geld om ze te doen uitvoeren wat wij willen in plaats van ze hun ideeën te laten uitwerken.'

Blikveld vernauwen door angst in te pompen: verdeel en heers

Een werkzame manier om mensen volgzaam te maken is hun blik vernauwen, hen hypnotiseren als het ware. Vergelijk het met autorijden met een bevroren ruit die je een beetje ijsvrij hebt gemaakt. Rijden gaat moeizaam omdat men alle omgevingsgevoel kwijt is. Je ziet minder mogelijkheden en vooral problemen, die er niet noodzakelijk zijn, omdat je alle perspectief kwijt bent. Als je mensen in de angst duwt, dan krijg je hetzelfde effect. Mensen zien niet meer wat er rond hen gebeurt, ze staren naar hetzelfde punt en worden hoe langer hoe angstiger. Om men-

sen zover te krijgen worden dan de reguliere media 'gebruikt'. Angst en sensatie rondstrooien, waardoor mensen alle zin voor logica verliezen en niet meer voor zichzelf kunnen denken. Van dat moment af kun je de (angstig gemaakte) mensen alle kanten uit sturen. Je kunt dan beginnen met een 'verdeel en heers'-politiek: zwart of wit, rijk of arm, slim of dom, ziek of gezond, gehoorzaam of dissident, pro landbouwer of contra landbouwer, Vlaming of Waal, klimaatactivist of klimaatrealist enzovoort. De media moeten een beeld ophangen waarin de mensen dan moeten geloven. Zij 'maken' het nieuws.

En iemand die angst heeft, die gaat mee in het verhaal dat opgehangen wordt. Zo werden er in het verleden al verschillende keren mensen die in het dagelijkse leven elkaars vrienden zijn tegen elkaar uitgespeeld. En voor de falende overheden is dit een manier om de aandacht van het falende beleid af te leiden. Ligt de fout bij de overheid? Nee, de oorzaak ligt bij de mens die het gewoon is om in zijn comfortzone bemand te worden: de overheid zal er immers wel voor zorgen dat alles goed komt. Wanneer het niet goed komt, dan zal er altijd wel een 'verdeel en heers'-theater worden opgevoerd.

Een verandering van tijdperk: dingen beginnen te keren

Het bovenstaande is al tientallen jaren zo geweest en deze theateropvoeringen zijn de laatste maanden in een echte stroomversnelling geraakt. De gezondheids crisis met de gewone burger als oorzaak, de klimaat crisis met (onder andere) de boer als schuldige, de financiële crisis veroorzaakt door Europa en/of de banken ... En de gemeenschappelijke noemer is steeds de falende overheid. Waarom faalt de overheid? Omdat wij ons creatievermogen in de handen van diezelfde overheid hebben gelegd. Veel dingen die 'vaste waarden' waren, staan nu op de helling. De overheid en de financiële sector weten zich geen raad meer en zijn zich nu in alle mogelijke bochten aan het wringen om het zinkende schip overeind te houden. We schreven vorig jaar al dat we de laatste jaren in een heel boeiende periode zitten, uniek in de geschiedenis. We leven niet in een tijdperk met veranderingen, maar in een verandering van tijdperk. De overheden, zelfs de Europese in hun ivoren toren, hebben geen vat meer op de zaak en laten hun onmacht zien door net nog meer machtsspelletjes te spelen. Als voorbeeld in de landbouw merken we dat 'de landbouwer' aan het grote publiek verkocht wordt als oorzaak van de stikstofcrisis, als vervuiler van waterlopen, als gebruiker van chemicaliën enzovoort. In Nederland wordt die van overheidswege nog eens bedreigd met onteigeningen. In ons land worden vergunningen vertraagd of ingehouden en de publieke opinie vindt dat doodnormaal. Duurbetaalde studie bureaus maken studies in opdracht van de (inter)nationale overheden om alles zodanig voor te stellen dat er voornamelijk door één een klimaat- en stikstofcrisis is. Terwijl men vergeet dat ongeveer vijftig jaar geleden de Nederlandse landbouwcommissaris Mansholt de Europese landbouwers een schaalvergroting in de maag splitste. Destijds was het de bedoeling om geen hongersnood in Europa meer te krijgen. Een nobel doel. Maar was het nodig dat de Benelux op zijn kleine oppervlakte een van de grotere landbouwexporteurs in de wereld werd?

Via de angst het schuld- en schaamtegevoel aanspreken

En het gaat nog verder. De krachtigste manier om mensen in een bepaalde richting te krijgen is door op hun schuldgevoel te spelen. Hoe meer zelfvertrouwen iemand heeft, hoe minder hij of zij gemanipuleerd kan worden. Iemand een gevoel van schaamte aanpraten werkt nog

sterker. Bijvoorbeeld: 'De boeren liggen aan de oorzaak van de klimaatcrisis en 'het is door de uitstoot van de veestapel dat we nu met een klimaatcrisis zitten.' Blijf deze uitspraak herhalen en de publieke opinie keert zich tegen de landbouwer 'want de gazetten schrijven dat de boer vervuilt'. Daarbij gebruikt die landbouwer dan nog eens spuitmiddelen die ook het milieu schaden. Kortom, die boer bedreigt het voortbestaan van onze planeet. Daar wordt dan ineens over het 'milieu' gesproken en niet over het klimaat. Hoe verwarrend kan het zijn? Maar we hebben een zondebok: 't is wel de boer die vervuilt. En hem wordt de schuld gegeven van veel wat fout loopt.

Terloops: terwijl bij ons en in Nederland het aantal dieren naar beneden moet, gaat men in Spanje net meer varkens houden.

Via het schuldgevoel naar een nieuw verdienmodel

Het is de schuld van de mensen dat we al bijna twee jaar in een gezondheidscrisis zitten, ondanks de van overheidswege getroffen maatregelen. Zoals het dus de fout van de mensen is dat de maatregelen geen effect hebben, is het ook de schuld van de boeren dat we nog in een klimaatcrisis zitten. En nu willen we van het 'klimaatgegeven' ook een businessmodel maken. Naast de boer gaan we ook de consument een schuldgevoel aanpraten. Dat we via vliegtuigreizen pakken CO₂ uitstoten, vergeten we even. Maar als we iedereen die een auto heeft, kunnen verplichten om elektrisch te gaan rijden, dan kunnen we daar verschillende keren aan verdienen. Met een nieuwe industrie met vervuilende batterijen bijvoorbeeld, maar dat vergeten we even. De batterijtechnologie is in volle evolutie, dus dat komt wel goed. De verwerking ervan, daar moeten we ook nog niet van wakker liggen. De auto rijdt CO₂-neutraal want de stroom opwekken doen we met zonnepanelen en met windmolens in onze zonnige en winderige landen. Fijn, we vergeten even hoe we die massa's extra stroom 's nachts en bij windstil weer gaan opwekken. Gelukkig hebben we nog onze milieubewuste gasgestookte centrales. Ondertussen zijn er anno 2021 wereldwijd nog nieuwe aardolie- en gaspijpleidingen in gebruik genomen en nog in aanbouw. Dat is de realiteit waar je in de media niet over leest.

Maar terug naar het verhaal: gelukkig hebben 'onze leiders' een knap verdienmodel uitgedokterd en dat verpakken we nu mee in de 'Green Deal'. Een geweldig plan, bedacht door de meest praktisch aangelegde mensen ter wereld. En gelukkig hebben die mensen dat voor ons bedacht. Want wij zijn nu allemaal de vervuiler, maar de boer nog ietsje meer. En de overheid heeft een mooi plan klaar, wat zijn we toch verwend.

Gelukkig hebben heel wat boeren in Europa dat verhaalje door. Dat zij zich niet willen laten inpakken en op straat komen, lijkt ons een vrij natuurlijke reactie te zijn. Maar krachtiger nog dan het feit dat ze op straat komen, is dat boeren zich verenigen. Eerst regionaal, dan nationaal en dan Europees. Een betoging kan een signaal zijn naar elkaar om te beseffen dat we allemaal in dezelfde boot zitten. De overheid gaat dit signaal weinig of niet oppikken, want die is al anderhalf jaar immuun tegen alles wat 'de grote agenda' bedreigt.

Verdeel en heers

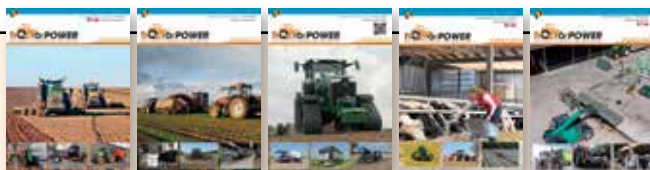
Boerenbedrijven waren destijds circulaire ondernemingen die op meerdere paarden wedden. En dat werkte prima. De les van de hongersnood uit de oorlogsjaren had Europa aangezet om meer zelfvoorzienend te worden. Iets meer dan 50 jaar geleden kwam de Nederlandse commissaris Mansholt, die zelf een herenboer was, daarom met het voorstel tot schaalvergroting en specialisatie. Daarmee gingen heel wat circulaire bedrijven zich specialiseren en was de landbouwsector voorgoed verdeeld. Specialisatie zorgde er ook voor dat de landbouwbedrijven afhankelijker werden van de grootindustrie en dat hun slagkracht verzwakte.

Samengevat

WIJ zijn verantwoordelijk voor wat we denken. Niet de media.
 WIJ zijn verantwoordelijk voor wat we doen. Niet onze baas.
 WIJ dragen verantwoordelijkheid voor onze gezondheid. Niet de WHO.
 WIJ dragen verantwoordelijkheid voor wat in ons land gebeurt. Niet de regering.
 WIJ zijn verantwoordelijk onze daden en impact. Maar 'wij' zijn niet allemaal boeren ...

Europese boerenbetoging op 13 en 14 december 2021

Farmers Defence Force, de organisatie waarin heel wat Nederlandse boeren zich verenigd hebben, wil op 13 en 14 december aanstaande in Brussel een betoging houden. Daarmee wil de organisatie protesteren tegen de Green Deal (bewuste agenda 2030) en F2F (Farm to Fork) die volgens hen niet alleen het voortbestaan van hun boerderijen in gevaar brengen, maar ook de voedselveiligheid in Europa. Ze wil mee aan tafel zitten om de schadelijke effecten voor de landbouwbedrijven onder de aandacht te brengen. Voor het eerst in de geschiedenis van Europa zullen Europese boeren zich verenigen. Ze bestrijden het fabeltje dat de Green Deal goed zou zijn voor het milieu, voor de boeren, voor de Europeanen. Zn ze wil een beleid dat ervoor zorgt dat de boeren een fatsoenlijk, redelijk en duurzaam inkomen kunnen verdienen. Ondertussen hebben tientallen Europese landbouwverenigingen zich aangesloten bij de FDF en aangekondigd om ook present te zijn in Brussel. Meer info: www.farmersdefenceforce.nl - Bekijk de trailer op Youtube



TractorPower reflects the passion for agriculture

We bezorgen TractorPower al sinds 2013 gratis op meer dan 10.000 professionele adressen in Vlaanderen en Wallonië. Dat is mogelijk gemaakt door de steun van de verschillende firma's die in de afgelopen jaren in ons magazine adverteerden.

Het was jaar na jaar een evenwichtsoefening om kosten en baten met elkaar in evenwicht te brengen, maar we zijn er steeds in geslaagd. We bleven dit doen omdat we het graag doen, gepassioneerd zijn door de landbouwsector en merken dat TractorPower sterk geapprecieerd wordt.

Onze nieuwe website (www.tractorpower.eu) en onze socialmediakanalen die we vorig jaar hebben opgestart draaien goed en mogen zich verheugen op talloze nieuwe bezoekers, vaak meerdere per dag. We krijgen ook nog steeds aanvragen van professionele ondernemers in de sector om ook het magazine toegestuurd te krijgen. Daar willen we graag aan tegemoetkomen, maar met de inkomsten van advertenties alleen kunnen we dit niet realiseren.

Ondertussen zijn we acht jaar verder, zijn de portkosten met bijna 40% gestegen tegenover de beginjaren en liggen de drukkosten 25% hoger. Door de grondstoffenschaarste verwachten we dat die laatste kosten zeker niet zullen dalen.

Vandaar dat we verplicht zijn om TractorPower ofwel online te verdelen, ofwel om de portkosten door te rekenen onder de vorm van een abonnement. Wil je zeker zijn dat je vier keer per jaar TractorPower in de bus of op het scherm krijgt? Ga dan naar www.tractorpower.eu en klik op het tabblad 'abonnementen'. Daar kan je kiezen voor gratis online (mits doorgeven van je e-mailadres) of een abonnement tegen betaling (voor port- en drukkosten).

Vanaf 1 januari 2022 starten we met twee opties voor onze lezers: een abonnement via post of een online abonnement

Abonnement op het magazine TractorPower via post



- 1) Surf naar www.tractorpower.eu/abonneren
- 2) Kies de gepaste betalingswijze.
- 3) Bevestig je abonnement.

Online abonnement op TractorPower



- 1) Surf naar www.tractorpower.eu
- 2) Scroll door naar 'aanvragen online magazine'
- 3) Vul je gegevens in.



Als risicospreiding is een bouwplan van 1/6 met pootgoed, graszaad, ajuin, granen en vlas gekozen met diverse pootgoedrasen en klassen. De familie teelt 25 hectare graszaad, ook omdat graszaad zorgt voor een betere structuur van de zware kleigrond.

Familie Ryckaert uit Sint-Laureins: 'Wij doen echt álles zelf op ons akkerbouwbedrijf'

Akkerbouwbedrijf Ryckaert uit Waterland-Oudeman (Sint-Laureins) heeft een relatief uitgebreid tractoren- en machinepark. Dat komt omdat ze hier vrijwel alle werkzaamheden op het land zelf uitvoeren. Tevens zijn ze heel erg zuinig op hun tractoren en werktuigen en ze doen er dus heel lang mee. Zoon Bart Ryckaert is bestuurlijk actief als voorzitter van de werkgroep Akkerbouw bij de Groene Kring.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

De familie Ryckaert uit Waterland-Oudeman (Sint-Laureins) woont al decennialang op de huidige locatie. De opa van Bart Ryckaert, Frans, begon in 1952 in Waterland-Oudeman met een gemengd bedrijf. Hij bewerkte in die tijd rond de dertig hectare. Toen waren de belangrijkste teelten suikerbieten, consumptieaardappelen en peulvruchten. 'Gewassen voor een goede teeltrotatie', voegt Dirk, de vader van Bart, eraan toe.

In 1984 nam Dirk het akkerbouwbedrijf over dat ondertussen al zestig hectare besloeg. De helft van het areaal lag in Nederland, de andere helft in België. Het bouwplan was redelijk hetzelfde, alleen voor de peulvruchten waren graangewassen en graszaad in de plaats gekomen. Teelten die de familie nog steeds voert. Volgens Dirk had de familie vrijwel altijd goede prijzen, zeker voor de erwten, suikerbieten en tarwe en op sommige producten zat natuurlijk ook EU-steun in die tijd.

In 1987 begon de familie Ryckaert met pootgoed. Dirk: 'Bij de overname van het bedrijf van mijn vader had ik al het idee om met pootgoed te beginnen. Met name omwille van de voldoening dat je een mooi product af kunt zetten bij een collega-landbouwer.' De familie heeft er ook de juiste grondsoort voor, zware zeeklei 35 - 65 procent afslibbaar, en het land ligt onder het zeeniveau. Drie jaar later begon Dirk met dit gewas. In eerste instantie schoorvoetend met één hectare, maar langzaam breidde dit zich uit.

Zilte lucht tegen luizen

Een groot voordeel van pootgoed telen op relatief korte afstand van de zee is dat je minder last hebt van de grootste vijand van pootgoed: bladluizen. Bladluizen houden namelijk niet van de zilte zeelucht. En zonder bladluizen, die ziektes overbrengen, heb je uiteraard een veel betere kwaliteit pootgoed. Omdat inmiddels Bart klaarstaat om het bedrijf van zijn vader over te nemen, heeft men het bedrijf de afgelopen jaren



V.l.n.r. Bart, Agnes, Liesbeth en Dirk Ryckaert. De vrouwen van Bart en Dirk, Liesbeth en Agnes, zitten in hun vrije tijd ook graag op de tractor. Daardoor heeft de familie ook niet veel personeel nodig.

flink laten groeien. Inmiddels bestaat het areaal uit 125 hectare, waarvan 75 hectare eigendom is. De rest wordt in seizoenpacht gehuurd. Bart: 'Wij hebben vrij veel seizoenpacht bij verscheidene akkerbouwers in Nederland. Op die gronden telen wij het pootgoed.'

De familie teelt voor maar liefst zes Nederlandse handelshuizen, namelijk Agriplant, Agrico, Stet, Schaap, Select Potato en Potato Specialist. Daarnaast wordt een deel van het pootgoed ook vrij verhandeld.

Het gros van het pootgoed gaat in kisten en wordt gekoeld. Het gedeelte voor de export komt aan de geforceerde beluchting. Volgens de familieleden hebben ze in verhouding weinig bewaarschuurcapaciteit.



Op 70 hectare worden maar liefst elf aardappelrassen geteeld. De belangrijkste zes rassen zijn dit jaar Agria (15 ha), Bintje (10 ha), Spunta (7 ha), Fontane (8 ha), Lady Rosetta (6 ha) en Bartina (4 ha).



De familie heeft van Amac de ZM2-aardappel-, uien- en zwadrooier. Omdat ze de bodem wil sparen, koos ze voor deze relatief lichte oogstmachine die een totaalgewicht van slechts 7 ton heeft.



De familie Ryckaert kiest niet voor het nieuwste van het nieuwste wat tractoren en machines betreft. Bart: 'Ik denk vaak van: die oudere tractor doet het werk net zo goed als een nieuwe, zolang hij maar perfect in orde staat, dus waarom zou ik een nieuwe kopen?'

Ze produceren 2.500 ton pootgoed en kunnen maar 1.000 ton wegzetten in de koeling. Daarnaast kunnen ze nog circa 500 ton los bewaren en ongeveer 1.000 ton op geforceerde beluchting aan een droogwand wegzetten. Deze 1.000 ton moet dus snel verhandeld worden.

Bijzonder is dat de familie Ryckaert het pootgoed vanuit stammenteelt vermeerderd.

Dit is een achtjarig proces waarbij alles start met de miniknollen die met een inlegger geplant worden. Bij de oogst worden de knollen op het zwad gelegd en daarna met de hand in kiembakken geraapt. Het eerstejaars uitgangsmateriaal wordt bewaard in de drukgang van de koelcel. De opvolgende jaren wordt het pootgoed machinaal geoogst.

De zaaiuien worden in de machineloods opgeslagen die als tijdelijke losse opslag gebruikt wordt. In die tijd worden de tractoren en werktuigen bij bevriende collega-akkerbouwers geparkeerd.

BE-label en NL-origine

Dat ze dicht bij de grens met Nederland zitten, heeft als voordeel dat ze dicht bij goede Nederlandse poldergronden zitten, maar het heeft ook een groot nadeel. Het grootste deel van het pootgoed wordt geteeld in Nederland, maar wordt gesorteerd en verpakt op het eigen bedrijf in Waterland-Oudeman (in België). Hierdoor komt er op de verpakking een BE-label, maar met origine Nederland. De afnemers rondom de Middellandse Zee en in Noord-Afrika vinden dit vreemd, wat de afzet helaas bemoeilijkt.

Wat teeltmethodes en machinepark betreft, leunt de familie Ryckaert het meest bij de Nederlandse (pootgoed)teelt aan. Sorteren doet ze met een Schouten-sorteermachine en verpakken met een Visser-verpakkingsmachine. Het pootgoed wordt keurig verpakt voor de export in zakken van 10, 25 en 50 kilo of in bigbags. Als risicospreiding is er voor een bouwplan van 1/6 met pootgoed, graszaad, ajuin, granen en

Enkel toegang met
Covid Safe Ticket
(Europees digitaal
coronacertificaat)



Smart farming!



AGRIBEX 2021

8 > 12 DEC 2021
BRUSSELS EXPO

WWW.AGRIBEX.BE

09.12.2021

Ladies' Day



facebook.com/Agribex



@agribexbrussels

Organisatie



08.12.2021

Hospitality Day



Sorteren doen ze hier met een Schouten-sorteermachine en verpakken met een Visser-verpakkingsmachine. Het pootgoed wordt keurig verpakt voor de export in zakken van 10, 25 en 50 kilo of in bigbags.



Een recente investering is een Beyne Python-spuitmachine van 40 meter met 4.200l-vat uit 2017.



De New Holland 8070-maaidorser doet het ook nog prima.

vlas gekozen met diverse pootgoedrasen en klassen. Bart, lachend: 'Mijn opa had tien gewassen, ik heb tien aardappelrasen.' Alles in fritesrasen steken is ook niet slim volgens Bart. Op zeventig hectare worden maar liefst elf aardappelrasen geteeld. De belangrijkste zes rassen zijn dit jaar Agria (15 ha), Bintje (10 ha), Spunta (7 ha), Fontane (8 ha), Lady Rosetta (6 ha) en Bartina (4 ha). Al is de teelt van pootgoed zeker nummer één, ook de andere gewassen zijn belangrijk. Ze telen hier dertig hectare tarwe voor de veevoederindustrie tegen een prijs die dit jaar goed zit, volgens de familie. Verder teelt deze 25 hectare graszaad, waarbij graszaad ook nog eens zorgt voor een betere structuur van de zware kleigrond. Eveneens teelt ze 5 à 10 hectare zaaiuien en tussen de 5 à 10 hectare vlas, die wordt gebruikt in de vezelindustrie.

'Wij doen alles zelf'

Dirk en zoon Bart Ryckaert hebben een groot tractoren- en werktuigenpark omdat ze alle werkzaamheden in eigen beheer uitvoeren. Alles aan de gewassen van zaaien tot oogsten, verpakken en eveneens de onderhoudswerkzaamheden aan de machines. Vandaar ook dat het lastig was om een interviewafpraak te maken, grappen vader en zoon. Niet veel is het nieuwste van het nieuwste wat tractoren en werktuigen betreft, maar ook dat is een bewuste keuze. Bart: 'Ik denk vaak van: die oudere tractor doet het werk net zo goed als een nieuwe, zolang hij maar perfect in orde staat, dus waarom zou ik een nieuwe kopen? Wij zijn wel supertrouw aan ons merk. Ik zeg altijd: mijn overgrootvader begon met een 'blauwe' en ik zal eindigen met een 'blauwe'. De familie heeft drie New Hollands, twee Ford-tractoren en één Fordson Dexta van 62 jaar oud die onder andere nog gebruikt wordt voor het planten van de miniknollen. In het verleden wisselde ze bij de tractoren nog wel eens de motor. Bij een Ford 6600 heeft ze een Ford 7600-motor erin gezet en bij een Ford 7600 een TW25-motor. De familie Ryckaert heeft een 8070-maaidorser van New Holland en van Amac een ZM2-aardappel-, uien- en zwadrooier. Dirk: 'Het leuke is dat de familie die het bedrijf Amac oprichtte langs een of andere achtertak nog familie van ons is.' De familie blijft de uien bij de oogst gewoon op de traditionele manier in het zwad drogen en gaat ze niet, zoals sommige akkerbouwers al doen, op dijkjes drogen. Verder hebben ze hier rijenfreesen, een frontfrees en loofklapper van Baselier en Steeno-ploegen en -cultivatoren. De meest recente investeringen zijn een Beyne Python-spuitmachine van 40 meter met 4.200l-vat die in 2017 werd gekocht, en verder een 4-schaarploeg van Steeno in 2020 en een bigbagvuller van KMK in 2019. De familie Ryckaert steunt bewust liever haar vertrouwde dealers wegens de goede service.

Voorzitter Groene Kring

Sinds 2009 is Bart voltijds aan de slag op het ouderlijke bedrijf. Voorheen werkte hij voor New Holland bij CNH te Zedelgem. Hier werkte hij in de veldtestafdeling voor het uittesten van de prototypes. In 2017 nam hij het overgrote deel van het bedrijf over. Hij is geassocieerd met vader Dirk. Zijn passie en visie voor akkerbouw deelt Bart graag met collega-akkerbouwers. Hij is dan ook bestuurlijk actief in de Groene Kring, de

grootste overkoepelende jongerenorganisatie in de Vlaamse land- en tuinbouwsector. En sinds 2017 is hij tevens voorzitter van de werkgroep Akkerbouw. Bart: 'Wij debatteren als belangenorganisatie met politici. Op regelmatige basis wordt overleg gepleegd met de afgevaardigden van iedere Vlaamse provincie om tot een consensus te komen. Vaak komt het neer op compromissen maken.' Onderwerpen van discussie zijn bijvoorbeeld het stikstof- en nitraatgebruik. Verder debatteert de Groene Kring ook over het digitaliseren van de boekhouding en administratie. De papierberg wordt volgens Bart steeds groter en alles moet ook steeds meer binnen een strakkere deadline. 'Dat is echter niet onze hoofdtaak als boer. Onze opdracht is hoogwaardig voedsel telen met een perfecte kwaliteit. Wij moeten aandacht aan onze planten geven, niet aan de papierberg.' Er mogen ook steeds minder (chemische) middelen gebruikt worden, en daar vertrouwt de familie Ryckaert vooral op de landbouwwetenschap. Ze hoopt dat die methodes ontwikkelt zodat akkerbouwers ziekte- en plaagdiervrij kunnen werken. Minder middelen betekent volgens Bart dat je meer energie moet steken in de teelt om dezelfde kwaliteit producten te kunnen behouden. De laatste jaren met óf extreem droog en warm weer óf extreem veel regen maakten dit nog moeilijker. Vooral bij heel warm weer hebben pootgoedtelers last van een hoge luizendruk in hun gewassen. De familie sproeiده hiervoor de laatste jaren vooral 's nachts vanwege het warme weer. Deze zomer is het weer in de polders volgens vader en zoon aardig 'normaal' geweest, maar hier en daar iets aan de natte kant.

'Graag op de tractor'

De vrouwen van Bart en Dirk, Liesbeth en Agnes, zitten in hun vrije tijd ook graag op de tractor. Ze helpen op drukke momenten mee op het bedrijf. Daardoor heeft de familie ook niet veel personeel nodig. Veel groter wil de familie Ryckaert met het akkerbouwbedrijf voorlopig niet worden. Dirk: 'Dan zouden wij meer personeel moeten aannemen en dat is niet bevorderlijk voor de kwaliteit van het werk en onze producten.' Volgens Bart ligt de focus nu vooral op het consolideren van het bedrijf en de kwaliteit van de producten, zonder grote risico's te nemen. Wel denkt de familie nog na over het bouwen van een grote hangar, een speciale opslag voor al het pootgoed.

Al heeft de familie geen rtk-gps, over de aanschaf ervan denken ze nog niet na. Dirk, lachend: 'Bart kan heel recht rijden. En verder verdienen ze zo'n systeem niet terug met de prijs van je producten, dus waarom daarin investeren?' Wel heeft de familie op de splinternieuwe Beyne Python-spuitmachine sectieafsluiting zitten. Ook laat ze bodemanalyses maken door de Bodemkundige Dienst België (BDB). Aan de hand van deze bodemanalyses wordt bemest. Ze hebben hier nog geen automatische bandenspanningssystemen op de tractoren en werktuigen zitten, maar passen de bandenspanning wel aan volgens de omstandigheden. Ze werken ook met verschillende soorten wielen: voor iedere tractor hebben ze maar liefst drie sets wielen. Ook letten ze bij de aanschaf op het gewicht van de tractoren, oogstmachines en werktuigen. Vandaar ook dat ze voor de relatief lichte Amac-oogstmachine hebben gekozen met een totaalgewicht van zeven ton. ●

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



Veehouder Jonathan De Cock uit Wolvertem gaat geen uitdaging uit de weg

Veehouders worden meer en meer in een hoekje geduwd door de nieuwe aangekondigde CO₂-regels in België. Onlangs werd op het nieuwe klimaatplan bekendgemaakt dat men de veestapel met 40% wil verminderen, een shock voor boeren die elke dag met passie en liefde hun job uitoefenen. Veel boeren voelen zich met de vinger gewezen terwijl andere sectoren blijkbaar de dans ontspringen. Hoe kijkt een jonge veehouder naar de toekomst?

Tekst & foto's: Helena Menten

We gingen voor deze reportage langs bij Jonathan De Cock, een veehouder uit het Vlaams-Brabantse Wolvertem. Hij heeft bewust gekozen om niet te snel te groeien en is momenteel bezig met het duurzaam fokken van een ras waarbij men zowel melk als kwaliteitsvlees kan afleveren als eindproduct.

TractorPower: 'Hoe is je passie voor landbouw ontstaan?'

Jonathan De Cock: 'Ik zou zeggen dat ik ermee geboren ben. Mijn grootouders, zowel langs vaders als moeders kant, hebben altijd een boerderij gehad. Op achttienjarige leeftijd nam mijn vader de boerderij van zijn vader over en wat later leerde hij mijn moeder kennen wier ouders ook een boerderij hadden. Samen namen ze dan de rundveetak op de boerderij van moederskant over. Kort na de overname werd mijn vader langdurig ziek. Tijdens mijn tweede jaar op de hogeschool overleed mijn vader. Mijn moeder en ik hebben nadien altijd verder geboerd op beide locaties. Ik deed dit voor en na mijn uren tijdens mijn studies en mijn andere job.'

'In 2007 behaalde ik mijn diploma in bedrijfsmanagement met specialisatie accountancy. Ik werkte de eerste vijf jaar als landbouwconsulent/boekhouder bij SBB. Mijn vrouw en ik waren op dat moment bezig met bouw- en gezinsplannen waardoor het onmogelijk was geworden om deze job nog te combineren met de



Jonathan investeerde in een mengwagen met stroblazer om de fysieke arbeid te beperken.

boerderij. Toen heb ik de beslissing genomen om mijn job bij SBB stop te zetten en mij volledig te focussen op de boerderij. In 2014 voelde ik de nood om meer onder de mensen te zijn. Ik voelde dat ik mezelf een beetje aan het 'beperken' was en had weer nood aan een nieuwe uitdaging.'

TP: 'Waar kwam je toen terecht?'

Jonathan: 'Ik werk sinds 2014 als freelancer voor het bedrijf 'Isagri'. Dit is een bedrijf dat zich specialiseert in agrarische software. Mijn job bestaat vooral uit het geven van cursussen aan nieuwe gebruikers.

Toen was het bedrijf nog beperkt aanwezig in België, ondertussen zijn we met een groep van 11 Nederlandstalige en 6 Franstalige freelancers die de verkoopafdeling van 5 personen ondersteunt. Ik ben er terechtgekomen via de aankoop van een van de producten van het bedrijf. Het voordeel is dat je als klant enkel consultants over de vloer krijgt die ervaren gebruiker zijn van het product. De oprichter is ook een boerenzoon die vanuit een universitair project gestart is met agrarische software. Iemand die weet hoe de stiel in elkaar zit. Dat trok mij wel aan om voor dit bedrijf te werken. Zes jaar geleden zijn ze hier ook met een weerstation begonnen.'

Engagement voor de landbouw

Jonathan: 'Daarnaast kon je mij de afgelopen jaren terugvinden bij de Groene Kring als voorzitter van de werkgroep Melkvee. Mijn taak was onder meer om de jonge melkveehouders te vertegenwoordigen bij de sectorvakgroep Melkvee van de Boerenbond. Ondertussen ben ik jammer genoeg te oud om nog bij de Groene Kring te zitten. Maar ik heb nog enkele andere syndicale engagementen omdat ik hou van meer achtergrondinfo en ervan overtuigd ben dat we van ons moeten laten horen als we iets willen veranderen.'

TP: 'We zagen dat je vooral samenwerkte met je moeder, is er interesse van je eigen gezinsleden voor de landbouw?'

Jonathan: 'Ze steunen mij natuurlijk wel, maar echt vast helpen doen ze niet. Mijn vrouw staat in het onderwijs en heeft daar haar handen echt mee vol. Het is eentje die zelfs in het weekend alles tot in de puntjes aan het voorbereiden is waardoor haar vrije tijd al beperkt is. Onze kinderen Felien (9) en Floris (6) zijn nog wat jong om echt taken over te nemen op de boerderij. Maar zo nu en dan lopen ze wel met mij mee en steken ze ook de handen uit de mouwen. Het is voor mij vooral belangrijk dat wanneer ze iets doen, ze dat ook graag doen. Iedereen moet zijn eigen weg gaan. Als ik hulp of vervanging nodig heb, schakel ik de hulp in van Werkers Agro Bedrijfshulp.'

Werkers Agro Bedrijfshulp

Jonathan: 'Heel wat boeren en zelfstandigen hebben een verzekering voor een gewaarborgd inkomen, maar als boer moet je wel zorgen dat je productieapparaat blijft draaien en het levend kapitaal op je bedrijf niet onder je afwezigheid lijdt. De financiële schade die je dan zou kunnen oplopen, is een veelvoud van een gewoon gezinsinkomen. Bij Werkers Bedrijfshulp kan je als het ware de continuïteit van je bedrijf laten verzekeren. Een team van gemotiveerde vervangboeren staat dan klaar om jou als ondernemer te helpen.'

TP: 'Hoe werkt dit systeem dan precies?'

Jonathan: 'Er zijn twee soorten hulp, namelijk de **sociale hulp tegen verminderd tarief** (vervanging bij afwezigheid door ziekte of vakantie) en **flexhulp** wat meer dient om arbeidspieken op te vangen. Zodra ik weet dat ik hulp nodig heb om een van voorgaande redenen, dan meld ik dit en doet de werkplanner zijn uiterste best om aan mijn wensen tegemoet te komen. Het is een voordeel om op een min of meer regelmatige basis hulp van 'Werkers' te vragen



Onlangs kocht Jonathan een semiautomatisch pootbad.

want zo kennen zij jouw bedrijf en kan je als bedrijfsleider met een gerust gemoed je bedrijf aan hen overlaten bij afwezigheid.'

TP: 'Je ziet dat meer en meer melkveehouders overschakelen op robots. Is dit iets wat ook bij jou speelt?'

Jonathan: 'Ik ben eerlijk gezegd al even aan het dromen van melkrobots, maar het kostenplaatje en de implementatie in de bestaande stal zijn niet vanzelfsprekend. Ik heb in het verleden wel al verschillende kleinere investeringen gedaan om fysieke arbeid





AGREEN AGENCY

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

Wat kunnen wij voor u doen?

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



De melkstal is ondertussen 21 jaar oud en zal in de toekomst toe zijn aan verandering.



'Ik kuil graag in met laagjes.'

op het bedrijf te beperken. Dan denk ik vooral aan de stroblazer die achterop de mengwagen gemonteerd is, zodat we eenvoudig het jongvee en de droge koeien in de strohokken kunnen instrooien. Of een semiautomatisch pootbad met bijhorend hekwerk. Zo kunnen we bij de koeien op een eenvoudige manier regelmatig de klauwen ontsmetten, ter voorkoming van problemen met Mortellaro. Andere stalhulpjes zijn een omgebouwde grasmaaier om de roosters proper te maken, een strooier om een mengeling van vlasleem en ontsmettend poeder in de ligboxen te strooien en ook een melkmixer op wielen om vlot de kalveren van poedermelk te voorzien.'

Koecomfort

Jonathan: 'We kiezen ervoor om de koeien slechts beperkt te beweiden, door ze slechts enkele uurtjes speeltijd op het gras te geven. Maar je ondervindt onmiddellijk de negatieve effecten, zoals daling van de voerefficiëntie en het gehalte van de melk bij het beweiden. De belangrijkste redenen om toch nog de koeien buiten te laten is – naast het imago van de sector – het koecomfort. Onze koeien zitten in een traditionele ligboxenstal van meer dan 20 jaar oud die ondertussen ook al niet meer het maximale koecomfort biedt. Het kan altijd beter, maar dat vraagt weer tijd en investeringen. Neem nu de hoge temperaturen van de voorbije zomers. Toen heb ik, naast de installatie van ventilatoren in de stal, op het dak ook sproeiers geïnstalleerd die over de hele dag ongeveer vijf keer een twintigtal minuten alles volledig benevelen waardoor de temperatuur met circa 3 tot 4 graden daalde. Een geïsoleerd dak zou ook helpen, maar het is wel een zeer grote investering. Ik probeer steeds met kleine ingrepen vooruitgang te boeken zonder grote investeringen te doen.'

Je bent wat je eet

TP: 'Je doet veel van je rantsoen in eigen beheer?'

Jonathan: 'Ja, we werken met enkelvoudige grondstoffen, in samenwerking met een 'reizende molen'. Dit is een bedrijf van iemand die ongeveer één keer per maand bij ons ter plaatse een mengeling met de granen komt aanmaken. De granen stockeren we bij hem en hij plet deze om ze vervolgens te mengen met soja en mineralen. Nadien blazen we dit mengsel in de silo en kunnen we dagelijks de benodigde hoeveelheid in de mengwagen doen.'

'We hebben de afgelopen dagen ook met man en macht een krachtvoerkuil aangelegd met MKS, bierdraf en perspulp als bestanddelen. Het zijn heel drukke dagen om alles rond te krijgen, maar je krijgt hiervoor een jaar rust. Normaal zit je met drie aparte kuilen terwijl je net door deze bestanddelen samen in één kuil te stockeren minder kuilverliezen hebt en minder opslagruimte nodig hebt. Je moet vooraf wel goed nadenken over de verhoudingen want die kan je niet meer wijzigen. Dit systeem passen wij ook al tientallen jaren toe met het voordrooggras en de maïs. In het voorjaar vullen we de kuil voor de helft met de eerste snede van het weidegras en het raaigras die we nog laten volgen door maïs. In het najaar vullen we de kuil met hakselmaïs bij. Hierdoor hebben we in onze graskuil ook nooit last van broei. Wanneer de verhouding niet volledig naar wens is, vullen we aan met voordroogpakken.'

TP: 'Hebben jullie naast het melkvee nog andere activiteiten op de boerderij?'

Jonathan: 'Naast melkvee hebben we ook nog akkerbouw. We hebben de traditionele granen, suikerbieten en laten ook andere boeren aardappelen en spruiten zetten op onze akkers onder cultuurcontract om zo de vruchtbaarheid van onze grond en de teeltrotatie te optimaliseren. Bij de granen zet ik bijvoorbeeld al enkele jaren spelt. In eerste instantie voor eigen gebruik. Als de spelt echt heel duur staat en er is een goedkoper alternatief dan durf ik wel te verkopen. De veldwerkzaamheden doen we voor een groot deel zelf, maar voor het transport van drijfmest naar iets verder gelegen percelen vraag ik de loonwerker. En ook het planten van de bieten en alle oogstwerkzaamheden gebeuren door loonwerkers. Verder hebben we ook maïs. Momenteel is dit onze grootste teelt. De maïs wordt hoofdzakelijk gehakseld om samen met de voordroog de basis van het rantsoen te vormen. De overige hectaren maïs oogst ik deels als MKS, om zo een deel krachtvoer uit te sparen. Het restant wordt als korrelmaïs geleverd aan een handelaar. Perspulp neem ik terug van de fabriek waar de eigen suikerbieten naartoe gaan en de draf komt van een regionale brouwerij. Zo doen we aan circulaire landbouw. Hier hecht ik ook wel waarde aan. Als het kan dan zal ik zeker meewerken om mijn steentje bij te dragen om duurzamer te telen, net zoals bij mijn koeien.'

'Het duurzaam telen trek je dus ook door naar je koeien?'

Jonathan: 'Zeker en vast. Ik had een droom om tot een moderne dubbeldoel-koe te komen. We zijn vertrokken vanuit onze zwartbonte Holstein-veestapel en door het inkruisen met Fleckvieh krijgen we een sterke koe die zowel melk als kwalitatief vlees voortbrengt. We gaan voor een echte tweewegkruising Fleckvieh-Holstein om zo op een duurzame manier melk en vlees te produceren. Waarbij we kwalitatief vlees hebben als restproduct van de melkproductie. Dit is volgens mij het duurzaamste vlees.'

'Voor het versnijden en verkopen werk ik momenteel samen met mijn neef die van opleiding slager is. Ik lever hem ongeveer tien koeien per jaar. Hij verkoopt het vlees dan in zijn kraam op het groentebedrijf van zijn ouders en broer. Zij hebben een hoevewinkel, 'Seizoensmaak' in Londerzeel. Zelf kweken ze bij hen naast groenten ook varkens en kippen. Naast hun hoevewinkel verkopen ze ook op boerenmarkten en via een webshop en diverse korteketen-projecten.'

TP: 'Hoe ervaar jij als veehouder de kritiek op de landbouwsector?'

Jonathan: 'Je hart ligt in de landbouw als je boert met passie. Uiteraard koppel je op termijn je portemonnee eraan omdat je wilt zorgen dat alles beter en beter gaat worden. Maar de regelgeving

wordt zo absurd. Ik heb bijvoorbeeld naast mijn bedrijf een ven-gebied liggen. Daar zitten de vrienden van natuurland. Op dit moment kijken ze er nog niet naar, maar hoelang gaat het nog duren vooraleer ze dat wel gaan doen? Met de huidige stikstofwetgeving kan je als boer niet meer dromen. Je krijgt enkel nog teleurstellingen.'

Agrobashing

Jonathan: 'Je leest als landbouwer vaak berichten op sociale media. Hoe meer je ernaar kijkt, hoe onnozeler je ervan wordt. Je ziet vooral ook dat er veel gebrek aan kennis is bij veel mensen die op het onderwerp reageren. Mensen vergeten dat veel restproducten van de industrie worden herwerkt via onze koeien. We zitten in een dichtbevolkte omgeving waar het toch fantastisch is dat je producten van hoge waarde kan aanbieden aan de consumenten?'

TP: 'Heb jij vanuit het landbouwperspectief nog veel vertrouwen in de overheid?'

Jonathan: 'Eerlijk gezegd niet veel meer. Vanuit de maatschappij is er een kleine groep die heel luid roept en de politiek luistert daar hard naar. De tegenbeweging zal evenveel lawaai moeten maken want op termijn zal de kleine groep de boeren omverblazen. Dit schept veel onrust in onze sector waardoor het vertrouwen in de politiek op een laag pitje staat bij heel veel boeren. Je kan ze ook geen ongelijk geven.' ●

Uw advertentie in ons magazine?



Contacteer ons via mail: pub@tractorpower.eu

Loonbedrijf Antoine uit Steenkerque herstructureerde zijn activiteiten om zijn klanten nog beter te bedienen

In de streek van Braine-le-Comte is Loonbedrijf Antoine een begrip. Jérôme Antoine, de huidige zaakvoerder, stapte mee in het bedrijf van zijn vader in 2011. Na een schaalvergroting besliste hij verleden jaar om een deel van de machines vaarwel te zeggen om zijn klanten nog beter te kunnen dienen. We gingen hem opzoeken na de maïsoogst.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Loonbedrijf Antoine

Aimé Antoine, de vader van Jérôme, richtte het loonbedrijf op in 1981. Als landbouwerzoon wou hij in de stiel bezig blijven en zo kocht hij een eerste bietenrooier. Het jaar daarop volgde een eerste maaidorser, en in 1985 kwam dan zijn broer het loonwerk vervoegen. Deze ging zich bezighouden met het hakselen van maïs, het openspreiden van vaste mest en het persen. Deze twee takken zouden apart blijven tot in 2007. Jérôme komt dan in het bedrijf om zijn vader te helpen en neemt de activiteiten van zijn nonkel over. Een vennootschap wordt opgericht zodat alles onder één gezamenlijke koepel valt. De familie Antoine is voornamelijk actief in een straal van circa 30 kilometer rond het bedrijf. Jérôme vervolgt: 'Alhoewel heel wat landbouwbedrijven met de jaren sterk gegroeid zijn, blijven onze meeste klanten familiale bedrijven, net als wij. Daardoor verstaan we elkaar redelijk goed en ontstaat er wederzijds begrip voor wat de andere doet. In grote lijnen hebben we een trouw cliënteel. Ik verzorg ook het grootste deel van de administratie, samen met mijn vader. Tot nu toe werken we nog altijd met notitieboekjes in elk machine, zodat elke chauffeur eenvoudig kan schrijven wat hij die dag heeft uitgevoerd. Achteraf wordt alles overgeschreven op kantoor zodat we een duidelijk zicht hebben op wat we gedaan hebben. Voor ons is dat een werkbaar systeem.'

Klassieke werkzaamheden voor de streek

De wijde streek rond Braine-le-Comte telt heel wat gemengde landbouwbedrijven, deels met melkvee en deels met vleesvee. Jérôme: 'Logischerwijze is onze belangrijkste activiteit dus het hakselen van maïs en voordroog. Daarnaast voeren we ook heel wat stalmest open. Tijdens de zomermaanden blijft de belangrijkste activiteit het dorsen van granen en het persen van stro. In het najaar rooien we bieten. Het zaaien van bieten en maïs behoort ook tot het takenpakket en dit jaar zijn we begonnen met het dorsen van maïs.'

Vier jaar nadat Jérôme mee in het bedrijf kwam, besliste hij om de drie hakselaars van een naburig loonbedrijf over te nemen. Daardoor groeide



Drie generaties op een rij: Aimé, Jérôme en Robin Antoine.

het bedrijf in één klap aanzienlijk en werd het ook actief in een grotere straal rond Braine-le-Comte. Jérôme: 'Toen was het in mijn ogen de juiste stap op het juiste moment voor ons bedrijf. Het waren wel hectische tijden. We reden dan met vijf hakselaars om een aanzienlijke oppervlakte te kunnen hakselen. We hebben dat tien jaar volgehouden, maar beetje bij beetje groeide het idee om de zaken anders aan te pakken, steeds met het oog op een betere serviceverlening voor onze klanten.'

Activiteiten herstructureren

Begin dit jaar besloot Jérôme om zijn loonbedrijf te gaan herstructureren. Hij vervolgt: 'Het is eigenlijk een samenloop van omstandigheden geweest. Een van mijn werknemers was vertrokken, ik wilde hem niet meteen vervangen en bovendien was het bedrijf te groot geworden, waardoor ik omzeggens geen leven meer had. Ik wou eigenlijk terug



Hakselen blijft de grootste specialiteit.

een beetje back to basics. Alle activiteiten werden behouden, maar twee van de vier hakselaars werden verkocht. Van de twee bietenrooiers blijft er nog eentje over. Wat de maaidorsers aangaat, hebben we onze Laverda's weggedaan en zijn er New Holland CX'en in de plaats gekomen. Tegelijkertijd ben ik ook een soort samenwerking aangegaan met loonbedrijf Agri Minon uit Braine-le-Château. Die mensen komen bijvoorbeeld een handje helpen voor het hakselen van maïs of om bieten te rooien als we niet kunnen volgen. Deze samenwerking is nog pril, maar geeft me wel heel veel voldoening en rust, terwijl ik nu in staat ben om mijn bestaande klanten nog beter te bedienen. Iedereen heeft er dus baat bij.'





Puma 4.0

Dé referentie onder de 4-rijige zelfrijders



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



Vragen of benieuwd naar alle mogelijkheden?

Wij helpen u graag:

guntherpaeye@avr.be

+32 (0)475 93 95 72 | www.avr.be



 **KRONE**



Voorperskamer elektronisch verstelbaar voor een optimale vulling

Langer perskanaal voor nog beter gevormde balen

Unieke reiniging met overdruk dankzij KRONE PowerClean

Maximaal **comfort**, langere **levensduur**

De 5^e generatie KRONE BiG Pack – Veelzijdig inzetbaar, onder alle omstandigheden.



'We kennen onze machines door en door, wat natuurlijk altijd een pluspunt is tijdens het seizoen.'



'Het voornaamste blijft, zoals bij elk bedrijf, dat je je eigen grenzen kent en dat de klanten steeds op de eerste plaats komen.'



Vaste mest open voeren is een vaste waarde voor het bedrijf.

Inzetten op betrouwbare machines

Bij Loonbedrijf Antoine blijven ze trouw aan de bekende huismerken. Jérôme: 'Wat de tractoren aangaat, vertrouwen we nog steeds op New Holland. Omdat we destijds Fiat-klanten waren, hebben we de laatste vier T7's in terracottabruin laten spuiten. De hakselaars komen traditiegetrouw van bij Claas, de maaidorsers zijn nu allemaal van New Holland, terwijl de persen van Claas en New Holland zijn. Onze drie bulls zijn van JCB en voor de zaaimachines vertrouwen we nog steeds op Monosem. De laatste vier aangeschafte tractoren zijn uitgerust met een traploze transmissie. We hebben dat niet echt nodig, maar ik vond dat het wel een meerwaarde bood, zeker bij het persen. En als je nieuw koopt, kan je beter de recentste technologie nemen. Deze tractoren worden grotendeels ingezet om maïs te vervoeren, te persen en vaste mest open te voeren. De hefinrichting gebruiken we eigenlijk nooit. Om praktische redenen hebben we de heflatten dus afgebouwd. En gps-systemen bieden geen meerwaarde op ons bedrijf. Enkel bij het zaaien van bieten en maïs zouden ze een toegevoegde waarde kunnen betekenen. Maar vermits we verder geen zaai- of spuitwerkzaamheden uitvoeren, is een dergelijke investering niet echt rendabel voor ons.'

Service is belangrijk

De familie Antoine werkt van oudsher voornamelijk met drie dealers uit de streek: Lieds, Cornil en Keymolen. Voor Jérôme is het belangrijk om niet te ver te moeten lopen en om over een goede service te kunnen beschikken. 'Naverkoopdienst wordt steeds belangrijker met de huidige machines en ik moet zeggen dat deze drie dealers echt hun best doen. Van onze kant proberen we zo correct mogelijk te handelen. Wat we zelf

aankunnen, doen we uiteraard zelf en voor de rest doen we beroep op hen. Na het hakselen worden de maïshakselaars bijvoorbeeld gereinigd en gedemonteerd. We zetten dan alles netjes klaar en de dealer komt een kijkje nemen om te zien welke slijtstukken aan vervanging toe zijn. We bestellen vervolgens de nodige wisselstukken en proberen zoveel mogelijk zelf te monteren. De dealer komt nog eens kijken als we iets niet gedaan krijgen. Deze manier van werken geeft mij voldoening en maakt het ook mogelijk om de kosten te beperken. Ondertussen kennen we onze machines ook door en door, wat natuurlijk altijd een pluspunt is tijdens het seizoen.'

Slimmer ondernemen

Als we Jérôme vragen hoe hij de komende jaren ziet, is hij van mening dat loonwerk nog een toekomst heeft. Hij vervolgt: 'Het is altijd al een moeilijk beroep geweest, maar als ik in mijn eigen streek zie dat heel wat loonwerkers op termijn geen opvolger hebben, denk ik wel dat onze toekomst rooskleuriger gaat zijn dan de laatste jaren, op voorwaarde dat je je kosten durft berekenen en kennen. De afgelopen 15 jaar zijn heel wat grotere loonbedrijven hier in de streek gestopt, alhoewel ze allemaal werk hadden. Het voornaamste blijft, zoals bij elk bedrijf, dat je je eigen grenzen kent en dat de klanten steeds op de eerste plaats komen. Elk jaar organiseren we bijvoorbeeld een opendeurdag in de maand juni. Op deze manier kunnen we al onze klanten verwelkomen en houden we contact met iedereen in een ongedwongen sfeer. Door de jaren heen is het voor veel mensen een niet te missen afspraak geworden, en wij kijken er ook steeds naar uit!' ●



'We bestellen vervolgens de nodige wisselstukken en proberen zoveel mogelijk zelf te monteren.'



Van de twee bietenrooiers blijft er nog eentje over.



'Voor de zaaimachines vertrouwen we nog steeds op Monosem.'

DE NIEUWE OPTUM AFS CONNECT

MADE FOR THE REAL PRO

BEZOEK ONS OP
AGRIBEX IN HAL 5



REGISTREER U OP ONZE WEBSITE VOOR EEN MUTS MÉT LED-LAMP!*

ONTDEK DE NIEUWE OPTUM AFS CONNECT

- Nieuwe Multicontroller armsteun met AFS Pro 1200 monitor
- Sleutelloze ontgrendeling + diefstalbeveiliging
- AFS Connect Telematica oplossingen (service, diagnose en software updates vanop afstand)



(*) Zolang de voorraad strekt





Maxim Van den Dorpe van M-Trac:
'We zijn bij Kramp uitgekomen omdat het omzeggens alle wisselstukken kan leveren. Hier beschermen ze hun dealers zo goed mogelijk en dat geeft ons ook vertrouwen. En op vlak van service is het bedrijf niet te evenaren.'



M-Trac uit Zwalm laat zijn licht breed schijnen

M-Trac uit Zwalm verdeelt sinds 2010 machines voor tuin & park en voor de landbouw. Vrij snel werd uitgebreid naar grondverzetmachines, een logische stap die veel mechanisatiebedrijven zetten.

Maar zaakvoerder Maxim Van den Dorpe laat zijn licht veel breder schijnen: in juni van dit jaar werd een doe-het-zelfzaak uit de streek overgenomen en naar het nieuwe pand in Zwalm verhuisd. Dat pand is sinds 2017 het visitekaartje van M-Trac en was de aanleiding om er als eerste in België een complete Powered by Kramp shop (PBK) te installeren. In de PBK shop kan de klant het Kramp-gamma ontdekken, van verlichting tot camerasystemen toe.

'Je zit hier op een uitstekende zichtlocatie, is dat de reden waarom je zo'n uitgebreide winkel hebt?'

Maxim Van den Dorpe: 'We zitten hier sinds 2017. In 2010 heb ik samen met mijn vrouw en schoonouders in Maarkedal het landbouwagentschap van Johan Maes overgenomen. In 2018 heb ik de zaak volledig zelf overgenomen en sindsdien zet ik ze alleen verder.'

'Toen we hier bouwden in 2017 hebben we geïnvesteerd in een ruime winkel. Vooraleer we de doe-het-zelf hadden overgenomen waren we al met Kramp in onderhandeling over een Powered by Kramp shop (PBK). Samen met de retailconsultants van het merk hebben we de winkel uitgetekend. We zijn begonnen met de artikelen van Kramp en in juni van dit jaar hebben we hier in de buurt een doe-het-zelfzaak overgenomen en naar hier verhuisd. Op die basis zijn we vertrokken en na de overname van de metaalwarenhandel zijn we de ruimte verder gaan indelen. De handel in metaalwaren draait eigenlijk volledig op zichzelf en staat helemaal los van het land- en tuinbouwgebeuren. De winkerverkoop wordt grotendeels door Nathalie geregeld.'

'Wat bracht je ertoe om een winkel te openen?'

Maxim: 'Als je de investering die wij gedaan hebben moet doen voor landbouw alleen, dan kom je er niet. Daarom hebben we er tuin & park én vervolgens de winkel bijgenomen. In het weekend krijgen we hier een pak particulieren over de vloer, in de week zijn dat eerder bouwvakkers van grote firma's die hier hun materiaal komen kopen.'

'Hoe ben je bij Kramp uitgekomen?'

Maxim: 'We werkten al van in het begin met Kramp. We zijn bij Kramp uitgekomen omdat het omzeggens alle wisselstukken kan leveren. Hier beschermen ze hun dealers en dat geeft ons ook

vertrouwen. En op vlak van service is het bedrijf niet te evenaren. Ze hebben er een superservice: vandaag bestellen, morgenvroeg in huis. Daarin is en blijft Kramp uniek. Doordat we met onze winkel zijn begonnen, zijn we ook gesprekken aangegaan over het retailconcept: de Powered by Kramp shop, afgekort tot PBK shop.'

'Wat maakt dat klanten voor Kramp-ledverlichting kiezen?'

Maxim: 'Wat Kramp torenhoog boven de rest doet uitsteken is de servicegraad en de degelijkheid van de producten. Op beide aspecten mag je met je ogen dicht vertrouwen. De lampen bijvoorbeeld die onder het label van Kramp worden verdeeld, zijn echt wel top. Ze zijn goed qua prijs-kwaliteitverhouding, de mensen zijn er tevreden over, we blijven ze verkopen, en de mensen blijven ook terugkeren voor die lampen. Ik heb trouwens enkel nog lampen van Kramp staan: het geeft vertrouwen aan de mensen. Ze zijn er in alle formaten en lichtsterktes, kortom: een zeer ruim aanbod. En ze verkopen als zoete broodjes. Door de PBK shop trekken we ook klanten aan die ons anders niet zouden hebben gevonden. We hebben zo klanten die hebben gezocht op de website van Kramp en dan naar hier bellen. De website zorgt inderdaad voor fysieke bezoekers. Ze bellen met bestelnummers van de site van Kramp om dan hier hun bestelling af te halen. Dat gebeurt dagelijks.'



Een hebbeding is de oplaadbare werk lamp met magnetische onderkant die op iedere metalen ondergrond kan worden vastgeklit.



Bij de camera's heeft de klant de keuze uit een 7- of 10-duims scherm met 2 of 4 camera's.

Kramp Online Service

Bij Kramp maakt het trouwens niet uit of je bij de dealer in de winkel koopt of online bestelt. De verschillende verkooppunten maken deel uit van het Kramp-aanbod. Kramp ondersteunt de dealers bij de inrichting van hun winkels via het Powered by Kramp-concept. De winkel wordt zo ingericht dat de klanten er steeds die producten kunnen terugvinden die ze nodig hebben. De klant kan ook via de dealer een Kramp-account aanmaken bij de Kramp Online Service. Als de bestelling voor 18.30 u wordt geplaatst, wordt de levering de volgende dag bij de dealer of bij de klant thuis bezorgd.

'Niet elke Kramp-dealer heeft dus een Kramp-shop?'

Maxim: 'Nee, om een Kramp-shop te hebben, moet er ook een fysieke winkel zijn. Bovendien hebben wij heel wat in stock liggen en dat is ook onze sterkte. Mensen weten dat we veel op voorraad hebben, wat maakt dat ze al snel naar hier zullen komen als ze iets nodig hebben. Ze komen iets halen, moeten even wachten – of hebben tijd – en ze nemen nog iets mee. Zo gaat dat hé. We hebben verschillende klanten die voor de Kramp-kwaliteit naar hier komen, voor verlichting bijvoorbeeld. Ze hebben de ervaring dat ze kwaliteit kopen en dat doet hen terugkeren. Doordat we zoveel keuze hebben op vlak van verlichting hebben we wel ergens een lamp liggen die past.'

'Hoe lang nemen jullie het Kramp Private Label al af?'

Maxim: 'Van toen de verlichting onder dit label is uitgekomen. Als ik terugkijk in de oudere folders, dan kom ik uit in 2018: dan stond er voor het eerst een zwaailicht in. Een goeie drie jaar dus. Bij de 'Powered by Kramp shop' waren wij de allereerste van alle dealers die hiermee begon. Een gedurfde keuze, want het was voor beide partijen wat zoeken.'

'Hoe tevreden ben je over de Kramp-producten?'

Maxim: 'Prijz-kwaliteitverhouding staat met stip op nummer één. De service is niet te evenaren. Op vlak van garantie wordt er niet gediscussieerd. Dat zijn argumenten die klanten doen terugkeren en waardoor het ook prettig werken is voor ons.'

'Hoe is het contact met de productspecialisten, met de mensen op de werkvloer bij Kramp?'

Maxim: 'Ze zijn klantgericht en weten wel wat de praktijk vraagt. Technische en andere vragen worden snel beantwoord. Ze hebben een heel breed gamma, waardoor er voor iedere klant of probleem wel een passende oplossing is. Eerlijk gezegd is er weinig waar ik mij de afgelopen jaren aan gestoord heb. Wat ik sterk vind, is de technische info die je via de kennisbibliotheek van Kramp kunt terugvinden. Dat maakt dat de klant die producten komt kopen zich op voorhand technisch kan informeren en beter weet wat hij nodig heeft. Dat maakt het ook makkelijker voor ons om samen met die klant naar een oplossing te zoeken.'

'Laten we het omdraaien: is er iets wat Kramp niet heeft?'

Maxim: 'Landbouwgerelateerd ontbreekt er heel weinig in het gamma. De productspecialisten volgen de markt op de voet en zijn met elke trend mee. Vragen vanuit die sector kunnen we meestal binnen de kortste keren beantwoorden.'

De verlichting

Kramp zet sterk in op de Cabin Parts, waarbij het de producten die onder het Private Label vallen (producten onder eigen naam) in de verf zet.

De praktijk bewijst het: werk lampen en zwaailichten met led-technologie verdringen de oude halogeenlampen. Het is een echte groeimarkt, zowel in vraag als in aanbod. De ervaring leert dat deze vaak worden opgebouwd op trekkers en machines van 2 jaar of ouder. Volgens de specialisten bij Kramp hebben lampen van bijvoorbeeld een premiumspeler als Hella een hogere prijs, maar heb je dan ook het neusje van de zalm. Onder het Kramp Private Label vind je dan prijsgunstigere alternatieven die voor de dealer meer rotatie geven. De keuze wordt uiteindelijk door de klant en zijn budget ingegeven.

Ludo Struys, productspecialist Voertuigdelen bij Kramp: 'Ledverlichting en zwaailampen zijn een trend aan het worden. Hoeveel klanten pimpen hun trekkers niet met ledlampen en luchthoorns? Led is bovendien schokbestendiger en gaat uit van minimum 50.000 bedrijfsuren. Een ander voordeel van led is dat deze lampen tussen 10 en 30 volt kunnen worden gebruikt. De nieuwe lijn lampen is meer en beter ontstoord, maar wij bieden ook ontstoorspoelen aan.'

'Meer en meer trekker- en machinemerken bieden ook af fabriek camerasystemen aan. Wat heeft Kramp daar in het gamma?'

Ludo: 'Bij de camera's heeft de klant de keuze uit een 7- of 10-duims scherm met 2 of 4 camera's. Deze kunnen zelfs zonder draad worden geïnstalleerd en geconnecteerd. Er bestaat ook een lamp met ingebouwde camera. En er komen iedere dag nieuwe producten en configuratiemogelijkheden bij.'

'En wat zijn de leveringstijden?'

Ludo: 'Vandaag bestellen voor 18.30 u betekent vannacht geleverd op het adres van de klant of bij de dealer. We hebben meerdere kanalen waar we onze producten kunnen inkopen zodat we onze klanten steeds kunnen beleveren.' ●

Vrijheid en je eigen ding doen



De Prinoth-diepfrees verkleint ondergrondse wortels en wortelresten en werkt ze in de bodem in.

Tim Tierens is een gekende persoonlijkheid in zijn omgeving. Een man die naast het ondernemen ook een uitgesproken mening heeft over de absurde regels die meer en meer ingang vinden in de land- en tuinbouw. Tim is kleinzoon van een landbouwer en dat bloed stroomt nog steeds door zijn aderen. Een ondernemer met het hart op de juiste plaats.

Tekst: Helena Menten | Foto's: Helena, Tim Tierens en Ferre Verschuieren

TractorPower: 'Waarom zette je destijds de stap van werknemer naar zelfstandige?'

Tim Tierens: 'Ik werkte in de chemie en de mentaliteit in de grote chemiebedrijven lag mij niet meer. Een zestal jaar geleden kwam meer en meer de drang op om voor mezelf te beginnen. Ik voelde van mezelf dat ik niet kon functioneren in een job waar ik weinig tot geen inspraak had. Je ding kunnen zeggen en doen is zeer belangrijk voor mij. In het begin ben ik gestart met kleinere tuinwerken en kleine machines. Maar ik voelde dat er na drie jaar meer kriebels waren om meer met de grotere machines aan de slag te gaan. Daarom besloot ik drie jaar geleden om ook in het grondverzet mee te rijden. De afwisseling tussen grondverzet en landbouwgerelateerde activiteiten zorgen voor een goede afwisseling.'

TP: 'Vanwaar kwam de ambitie om zelfstandig te starten?'

Tim: 'Mijn vader komt uit een landbouwersfamilie. Eén nonkel boert in Frankrijk, een andere werkt voor een firma die koeienrassen verkoopt en een andere nonkel werkte voor een loonbedrijf in de streek waar ik vroeger in het hoogseizoen ging meerijden. Twee van deze nonkels hadden in het begin van de tachtiger jaren zelf een loonbedrijf dus laten we zeggen dat het toch wel in ons DNA zit. Ik ben ook blij dat ik deze passie en vooral interesse bij mijn zonen kan terugvinden. Dat maakt je toch wel een fiere papa. Zeker als ze dezelfde voorliefde voor hetzelfde trekkermerk hebben overgeërfd (lacht).'

TP: 'Maar voor je zelfstandig werd, werkte je in de chemie?'

Tim: 'Ik heb ongeveer 17 jaar in verschillende chemiebedrijven in de haven van Antwerpen gewerkt. Op zeer jonge leeftijd kreeg je daar een aantrekkelijk loon waar je op dat moment enkel kon van dromen en dus twijfelde ik niet lang om erin te stappen. Ik werkte toen vooral in shifts waardoor ik op zeer jonge leeftijd aan lange nachten of dagen gewend ben geraakt. Ik koos er toen al voor om mijn verlof grotendeels op te sparen om in de drukke seizoenen in het loonwerk mee te rijden. Het was dus niet echt opeens van het ene naar het andere, maar eerder een soort van opbouw van mijn passie naar mijn werk.'



Tim is kleinzoon van een landbouwer en dat bloed stroomt nog steeds door zijn aderen.



TP: 'Heb je dan ook iets in die richting gestudeerd of is dit puur passie?'

Tim: 'Ik heb tijdens mijn jonge jaren elektronica gestudeerd. Maar al vrij snel voelde ik dat de schoolbanken mij niet wijzer of gelukkiger zouden maken. Ik was toen vooral aan het aftellen naar het hoogseizoen zodat ik weer kon meerijden in de maïs of het gras. Dat was voor mij echt genieten. Al van kleins af aan had ik maar één grote interesse en dat zijn landbouwmachines. Machines zijn altijd al een passie geweest, in welk formaat dan ook. Als je in de vitrinekast in mijn living kijkt, kan je zo goed als alles terugvinden waarmee ik gewerkt heb, weliswaar in een kleiner schaalmodel.'

TP: 'Wie is je cliënteel en werk je vooral lokaal of eerder over heel België?'

Tim: 'In het begin lag de focus meer op tuinonderhoud en aanlegwerken. Je neemt wel een aantal klanten mee, maar de omvang van de werken geeft een verschuiving in je doelgroep. Desondanks is het cliënteel serieus verbreed. In het grondverzet zijn dit voornamelijk de grote wegenbouwers. Freeswerken doen we voor bosbouwers, landbouwers, fruittelers, tuinaannemers en particulieren. Het werkgebied voor het frezen strekt zich uit over heel België, tot zelfs een stukje Nederland en Noord-Frankrijk. Het is een specifieke stiel die ook kennis van zaken vraagt.'

TP: 'Hoe bereik jij je klanten?'

Tim: 'In het begin werk je vooral met mond-aan-mondreclame. Daarnaast werk ik geregeld samen met andere collega's uit de bosbouw. Wanneer een werk dichterbij mij ligt, krijg ik wel die klanten doorgewezen. Omgekeerd doe ik dit natuurlijk ook. Als je zo elkaar kunt helpen groeien zonder in je eigen vingers te snijden dan komt die klant zelfs nog terug omdat je op dat moment in functie van de klant dacht en niet aan je eigen portemonnee. Ook genereren we veel klanten dankzij onze Facebookpagina, zeker die die verder van de deur wonen. De 'volgers' herkennen onze zwarte tractoren als we ergens aan het werk zijn, wat dan weer extra reclame is en regelmatig voor nieuwe klanten zorgt. De website probeer ik ook up-to-date te houden, al heb ik de laatste tijd wel de indruk dat via dit kanaal nieuwe klanten aantrekken niet echt meer aan de orde is.'

TP: 'Voor welke diensten kunnen mensen bij jou terecht?'

Tim: 'Op dit moment bestaat mijn hoofdactiviteit vooral uit het frezen en dit onder verschillende vormen. Ik werk onder meer met een bosfrees waarmee je voornamelijk



'Het werkgebied voor het frezen strekt zich uit over heel België, tot zelfs een stukje Nederland en Noord-Frankrijk.'



'Ik heb een zeer herkenbare huisstijl uitgebouwd met zwarte en grijze accenten.'

gerooiden percelen kunt opkuisen, bouw- en industriegrond bouwrijp maken en fruitplantages rooien. De diepfrees zet ik dan in om gerooiden percelen klaar te maken om te planten of te zaaien, of plantages klaar te maken voor aanplanting.' 'Recent heb ik hier nog een extra frees aangeschaft: een 6m-overtopfreer waar ook een zaaimachine opgebouwd is. Hiermee kan ik in één werkgang grasland herzaaien en geogoste percelen inzaaien met gras of groenbemerster. In het voorjaar zet ik deze frees in om percelen met groenbemerster of gras in 1 werkgang klaar te maken voor het zaaien van maïs of bieten of om aardappelen te planten. Ten slotte kocht ik nog een containerhaaksysteem waar ik zowel grondtransport op werven mee kan uitvoeren als landbouwtransport voor maïs, graan, witloof en aardappelen.'

TP: 'Aan welk materieel kunnen we jou onderweg herkennen?'

Tim: 'Enkele weken geleden mocht ik mijn tweede Black Beauty verwelkomen. Momenteel heb ik twee Fendt 900-tractoren. Voor het werk dat ik uitvoer, heb ik veel vermogen nodig en daar leent de 900-reeks zich perfect voor. Ik heb een zeer herkenbare huisstijl uitgebouwd met zwarte en grijze accenten. Hoe cleaner hoe beter. Stickers zal je dus niet zo snel tegenkomen. Voor het frezen hebben we een bosfrees van Cancela, een Prinoth-diepfrees, en de overtopfreer en woeltanden van Valentini. Het containersysteem is van het Nederlandse merk VGM.'

TP: 'Vanwaar je keuze voor Fendt?'

Tim: 'Ik heb altijd al een voorliefde gehad voor het merk Fendt. Van jongs af aan ben ik ermee opgegroeid waardoor het voor mij vertrouwd is. Op het gebied van rijcomfort en cabineruimte is er voor mij geen enkel ander merk dat in de buurt komt van de kwaliteit die je krijgt bij een Fendt. Althans, dat is mijn ervaring met de 900-serie. Over de andere merken kan ik mij momenteel nog niet echt uitspreken. Het is een enorm pluspunt dat je alle machinefuncties samen met je gps vooraf kunt programmeren. Hierdoor kan je alles bedienen met slecht één enkele knop en tijdens lange dagen maakt dat het werken wel echt gemakkelijk. Ook wanneer je de beslissing zou nemen om een andere te kopen is de inruilwaarde van een Fendt aanzienlijk hoger dan bij andere merken. Tenslotte heb ik bij mijn dealer Quintyn een zeer goede service wat



Net geleverd tijdens ons bezoek: een 6m-overtopfreer met zaaimachine die in één werkgang grasland kan herzaaien en geogoste percelen inzaaien met gras of groenbemerster.

de dag van vandaag met stip op nummer één staat. Wanneer je stilstaat, kan je niet werken. Maar ondertussen lopen de vaste kosten wel door natuurlijk. Soms kan je beter iets meer betalen bij aankoop dan voor het goedkoopste te gaan en achteraf op de blaren te moeten zitten.'

'Voor de frezen ben ik afhankelijk van verschillende dealers en merken. Niet elk merk kan de gepaste machine aanbieden waardoor je geografisch al verder moet gaan zoeken. Dat maakt het wel moeilijker in mijn ogen en ergens ook spijtig. Als je over een dealer tevreden bent, ga je er ook graag terug. Dat creëert een goede verstandhouding. Indien je met een probleem zit of je hebt dringend onderdelen nodig is het makkelijker om één telefoontje te doen dan overal te moeten gaan rondbellen.'

TP: 'Waar raak je al je machines kwijt?'

Tim: 'Momenteel huur ik een loods niet ver van mijn woonplaats. Ikzelf woon in een wijk waardoor je al snel terechtkomt in een cultuur waar het vanaf 22 uur stil moet zijn. Als je tot laat werkt, kan het wel eens moeilijker zijn om je daaraan te houden. Het is dus wel de bedoeling om op termijn over een eigen loods te beschikken. Ik denk wel niet dat het in mijn huidige regio zal zijn. De prijzen staan hoog, zeker voor een loods die iets of wat opslagruimte heeft. Uitwijken naar een andere streek is misschien de toekomst. En vooral: een loods aan mijn huis hebben of waar ik toch rustig mijn ding kan doen.'

TP: 'Is er interesse om in de toekomst nog extra personeel aan te nemen?'

Tim: 'Als je de loonkost bekijkt, is extra personeel niet echt rendabel en vooral niet in deze sector. De dumpingprijzen in het grondverzet zorgen ervoor dat je er niets aan verdient als je er personeel op moet zetten. Voor mij is het interessanter om met mensen op zelfstandige basis te werken. Het freeswerk komt vaak met pieken. Die kan je op die manier opvangen, maar in rustigere periodes moet je niet kost wat kost achter werk gaan zoeken om iedereen bezig te houden.'

TP: 'Hoe zie je de toekomst voor de sector?'

Tim: 'Het zal steeds moeilijker werkbaar worden vanwege de vele regels en (milieu)normen die men in de sector blijft opleggen. Bij het verkeersbeleid en vooral in het hervormen van de infrastructuur werd er amper rekening gehouden met landbouwmachines en tractoren. Tractorsluizen, verbodsborden, 3,5t-gewichtsbepalingen en wegversmallingen ... De wegen worden steeds smaller en kleiner terwijl de machines groter worden. Het is wel begrijpelijk dat constructeurs voor een klein land zoals België niet speciaal kleinere machines kunnen gaan bouwen.'

'Je merkt ook dat er meer en meer politiecontroles op rijdend materieel uit de sector komen. Bij een eventuele overtreding staan de boetes en straffen niet in verhouding tot wat we verdienen. Deze verdienste gaat steeds kleiner worden aangezien je met kleine marges werkt. Ondertussen stijgen diesel en machines exponentieel in prijs, maar je eigen prijzen voor uitgevoerde diensten kun je amper verhogen.'

'Ik ga meerdere keren per jaar op bezoek bij enkele Duitse collega's. Daar zie je toch wel een andere manier van werken: er is meer waardering en meer respect voor het werk. Misschien iets waar de maatschappij en overheid in ons land nog iets van kunnen leren?' ●



In Leuze-en-Hainaut trekt VDP Meka resoluut de kaart van Kubota

VDP Meka, het dealerbedrijf van Florent Vandeputte en zijn echtgenote Céline, groeit gestaag uit tot een begrip in de wijde streek rond Leuze-en-Hainaut. Florent werkt ondertussen al acht jaar voor eigen rekening. Wat aanvankelijk begon met enkele herstellingen aan vrachtwagens en landbouwmachines is ondertussen een gerenommeerd dealerbedrijf geworden. Florent heeft niet de ambitie om groot te worden, wel om zijn klanten een optimale service te garanderen. We waren benieuwd naar zijn drive om in dit avontuur te stappen.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Na zijn studies automechanica met een specialisatie elektronica werkte Florent Vandeputte eerst een tijdje voor een landbouwdealer in de streek. Hij vervolgt: 'Ik had mijn stages bij die dealer gedaan en kon ook meteen aan de slag. Ik heb daar een tijdje gewerkt en heb vervolgens de stap gezet naar vrachtwagens. De lokale Volvo-verdeler was op zoek naar technici en voor mij kwam het ook goed uit met afgebakende werkuren zodat ik daarna thuis kon meehelpen. Na een tijdje was er wel steeds minder werk. Het idee om op zelfstandige basis iets te doen spookte al een tijdje door mijn hoofd en zo is de bal beginnen rollen. Ik ben eerst twee jaar zelfstandige in bijberoep geweest en ondertussen ben ik al meer dan zes jaar volledig op mijn eentje bezig.'

In de beginjaren was Florent enkel bezig met reparaties en onderhoud. 'Toen werkte ik zowel aan vrachtwagens als aan landbouwmachines en was mijn werk uiterst gevarieerd. Ik herstelde zowat alles. Beetje bij beetje vroegen de klanten ook of ik hen een nieuwe machine wilde verkopen. Ik had er eigenlijk nooit bij stilgestaan omdat mijn basisgedachte meer bij de naverkoopdienst lag. Ik ben immers niet echt commercieel aangelegd. Maar van het een kwam het ander. Vandaag ben ik nog eerder in de werkplaats of op depannage bezig omdat ik dat het liefste doe. Prospecteren om te verkopen doe ik niet, maar ik probeer wel een antwoord te geven aan de klanten die informeren naar een prijs voor een nieuwe machine.'



Florent en Céline: 'Met Kubota hebben we een uitgebreid gamma aan machines en tractoren.'

De sector van VDM Meka strekt zich uit in een straal van circa 40 km rond de hoofdzetel. Florent geeft wel onmiddellijk aan dat hij niet altijd tijd kan vrijmaken om de uithoeken van zijn sector uit te kammen en dat de meeste klanten hem wel bellen of langskomen als ze een investering hebben gepland. Tegenwoordig bestaat de klantenportefeuille voor de helft uit landbouwers en voor de helft uit ondernemers, loonwerkers en tuinaanleggers.

Als landbouwerzoon heeft Florent thuis altijd dezelfde merken gezien. 'Mijn vader heeft altijd met Volvo BM, Valmet en Valtra gewerkt. Toen ik voor mijn eigen rekening begon, keek ik dus eerst naar dit merk. Mijn vader heeft altijd occasionmateriaal gekocht en door de jaren heen heb ik, samen met hem, heel wat aan deze



Recent kwamen de bietenrooiers van Agrifac het aanbod verder aanvullen.



'De uitblinkers blijven wel de zaai combinaties, al had ik dat zeker niet verwacht.'

machines gesleuteld. Daarom leek het mij logisch om daar eerst te informeren. Op dat moment was Valtra evenwel bezig met een hervorming van het dealernetwerk in België, waardoor het niet mogelijk was om zelf dealer te worden. We werken van bij het begin samen met Valtra-dealer Johan Dubois. Als ik een klant voor een nieuwe Valtra heb, speel ik de contactgegevens door. Sinds september 2019 zijn we officieel dealer voor de tractoren van Kubota, maar ook voor het volledige gamma hooibouw-

en grondbewerkingsmachines, zaaimachines, strooiers en spuitmachines. Ik moet zeggen dat deze machines wel positief onthaald worden door de klanten. Het zijn immers de gekende modellen uit het Kverneland-aanbod die in een Kubota-jasje zitten. De machines zijn identiek aan deze van Kverneland en dat schept toch vertrouwen bij heel wat klanten. Ondertussen heb ik al een hele waaier aan machines verkocht. De uitblinkers blijven wel de zaai combinaties, al had ik dat zeker niet verwacht.'



**Zware tijden
vereisen
extra hoge
prestaties**



Kubota



Bezoek ons
Brussels Expo
Hal 5 stand 5208

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 uitmuntende Kubota kwaliteit.

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



Florent verdeelt de kippers en dumpers van Deroo ...



... net als het gamma van VDMJ.

Service op de eerste plaats

Voor Florent moet service op de eerste plaats blijven staan. Door de groei van het bedrijf werd er zowat vijf jaar geleden een eerste mechaniker aangeworven. Een tweede volgde drie jaar later. Daarnaast is Céline ook halftijds bezig met de opvolging van de administratie. Florent: 'Onze twee mechanikers moeten een beetje van alle markten thuis zijn omdat we allerlei reparaties en onderhoudswerkzaamheden uitvoeren. Ze moeten dus een breed gamma machines kennen. Beetje bij beetje wordt de stock wisselstukken verder aangevuld, maar doordat we een brede waaier aan machines onderhouden, is het niet mogelijk om alle referenties op stock te hebben. We werken gelukkig nauw samen met leveranciers als Kramp, Granit of Bepco. Wat we vandaag bestellen, wordt in principe morgen geleverd, al wordt het steeds moeilijker om deze termijn te respecteren door het gebrek aan bepaalde wisselstukken in de industrie.'

Aantal merken beperkt houden

Florent Vandeputte is van mening dat het aantal merken dat hij verdeelt beperkt moet blijven. Hij vervolgt: 'Met Kubota hebben we een uitgebreid gamma aan machines en tractoren. Daarnaast is het niet de bedoeling om een soort supermarkt te worden met tientallen merken. Het bestaande aanbod heb ik wel aangevuld met de landbouwaanhangwagens van Deroo. Ik was op zoek naar een merk kippers en gaf de voorkeur aan een Belgische constructeur, en liefst eentje die je niet op elke hoek van de straat kan vinden. Zo ben ik bij Deroo terechtgekomen. Vervolgens was ik op zoek naar een Belgische constructeur van bakken, mestgrijpers, stroblazers enzovoort. En dat bracht mij bij VDMJ. Het is ook een merk dat niet overal te vinden is en op deze manier kan ik me verder onderscheiden. Recent vroeg Agrifac of ik service wou verlenen voor de bietenrooiers uit de streek. Deze vraag kwam onverwachts, maar ondertussen hebben we een occasierooier bij een klant verkocht en ik zie het als een mooie aanvulling naast het bestaande gamma. Met al deze merken hebben we al meer dan



De Kubota-machines zijn identiek aan deze van Kverneland en dat schept vertrouwen bij heel wat klanten.

werk genoeg en bijkomende merken zijn voor het ogenblik geen optie voor mij.'

Ondernemen met gezond boerenverstand

Florent overweegt om in de toekomst ook het tuin & park gamma van Kubota erbij te nemen. Hij vervolgt: 'We verkopen al af en toe een professionele zitmaaier of dergelijke machines aan tuinaanleggers. Vaak zijn het klanten die al langer dan vandaag bij ons komen voor onderhoud en reparaties en misschien is het ook een toegevoegde waarde om dit gamma er echt bij te nemen. Ik wil echter niet voor particulieren werken omdat mijn bestaande professionele klanten steeds voorrang hebben. Toch ben ik van mening dat we kansen moeten grijpen, maar zonder te veel te willen groeien. Het voornaamste in mijn ogen is dat mijn bestaande klanten steeds tevreden blijven, daar doe ik het uiteindelijk voor. Verder hebben we reeds een vergunning om de gebouwen uit te breiden, wat ook vroeg of laat zal gebeuren. Op termijn zal Céline waarschijnlijk ook voltijds in het bedrijf stappen om de zaken nog beter te organiseren, volgen en plannen, zodat ik tijd kan vrijmaken voor service en verkoop.' ●



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.



Traploos rijden en veilig remmen met aanhanger

Een traploze trekker en aanhangwagen met alleen de rijhendel afremmen kan gevaarlijk zijn. Een oplossing hiervoor zijn automatisch geactiveerde trailerremmen. BLT Wieselburg heeft daarom het remgedrag van traploze trekkers met opleggerremmen onderzocht.

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

Waarover gaat het?

We hebben er geen exact Nederlands woord voor en om makkelijk te werken zullen we het gewoon 'trailerrem' noemen. Dat is een rem die bij aanhangwagencombinaties via de luchtdrukremmen enkel op de aanhangwagen of oplegger werkt. De rem werkt daardoor onafhankelijk van het trekkend voertuig of het remsysteem ervan. De bediening van de strekrem gebeurt in de cabine via een eigen, geleidelijk regelbare hendel.

Als de rijsnelheid van een combinatie van trekker met continu variabele transmissie en aanhangwagen wordt verlaagd met de rijhendel of het gaspedaal, dan duwt de aanhangwagen (kipper, opraapwagen, mengmesttank, mestverspreider, balenpers enzovoort) op de trekker zonder te remmen. Er bestaat een risico dat de trekker-aanhangercombinatie in schaar komt, wat tot ongevallen kan leiden. Hoe hard de aanhangwagen duwt, hangt af van de vertraging van de transmissie van de trekker. De vertraging kan op de meeste tractoren met continu variabele snelheid vooraf worden ingesteld. Als de transmissie van de trekker heel sterk vertraagt, kunnen de wielen van de trekker blokkeren en kan de aanhanger de trekker in een schaar duwen. De impact hiervan hangt nauw samen met de belasting van de aanhanger, het wegdek en het rijmanoeuvr. Om dit probleem te voorkomen, bieden trekkerfabrikanten diverse oplossingen in de vorm van trailerremsystemen aan.

Drie soorten trailerremsystemen voor traploze trekkers

Er zijn drie manieren om de trekker en aanhanger in lijn te houden. Een van de manieren om de trekker-aanhangwagencombinatie strak in lijn te houden, bestaat erin om de **vertraging van de**



De onderzoekers hebben onderzocht hoe traploze trekkers zich gedragen bij gebruik van trailerremmen.

transmissie van de trekker automatisch te verminderen wanneer de aanhangwagen op de trekker duwt. De remmende werking van de trekker wordt dan verminderd en de bestuurder wordt aangezet om met de gewone bedrijfsrem af te remmen wanneer de trekker sneller gaat rijden.

Een andere manier om de traploze trekker-aanhangwagencombinatie in lijn te laten remmen, is het **rempedaal en het gaspedaal 'tegelijk' bedienen**. Hier moet de bestuurder de snelheid constant houden met het gaspedaal of een beetje gas geven en tegelijkertijd met de andere voet op de rem trappen. Daarbij probeert de trekker – tegen de remmen van de oplegger in – een constante snelheid aan te houden, waardoor de trekker-aanhangwagencombinatie terug in lijn loopt. Dit werkt alleen als de bestuurder goed is opgeleid voor deze manier van werken. Voor onervaren of ongetrainde bestuurders is dit remmanoeuvr onmogelijk of moeilijk uit te voeren. De reactietijd is immers te

lang en het doseren van de remkracht met de 'linkervoet' vergt veel oefening.

Een andere mogelijkheid om de traploze trekker-aanhangwagencombinatie strak te houden, is de **automatische trailerrem**. Die werkt onafhankelijk van de bedrijfsrem van de trekker en heeft alleen invloed op het remsysteem van de aanhangwagen. Een afzonderlijke regeleenheid controleert motor- en transmissiesignalen en detecteert 'of de aanhanger in de trekker duwt'.

Als dit het geval is, stuurt het systeem een signaal naar het aanhangwagenremventiel van de trekker en wordt de aanhangwagen progressief afgeremd. Op die manier wordt de trekker-aanhangwagencombinatie strak gehouden, wordt ongeremd oplopen van de aanhangwagen op de trekkervoorcomen en wordt voorkomen dat trekker en aanhanger in schaar komen te staan. Deze automatische trailerrem kan ook worden geïnstalleerd op trekkers met verschillende transmissievarianten, dit wil zeggen ook op handgeschakelde transmissies.

Trailerrem mag alleen automatisch

De Tractor Mother Regulation (of EU-verordening 167/2013) bepaalt dat de rem van de aanhangwagen alleen automatisch en onafhankelijk van de trekker mag worden bediend. Mechanische reminrichtingen, die in het verleden gebruikelijk waren, zijn in de toekomst verboden. Een automatische trailerrem is nuttig in de



Er zijn drie mogelijkheden voor trailerremmen op traploze trekkers - de fabrikanten bieden hier verschillende oplossingen aan.

volgende rijtsituaties: bergafwaarts rijden (onbedoelde versnelling wordt voorkomen), draaien op kruispunten, het oprijden van rotondes, en offroad rijden over de helling en zo bergafwaarts.

Als de aanhanger tijdens langere ritten bergaf voortdurend wordt afgeremd door de automatische rem, dan kunnen de remmen oververhit raken en zal het remeffect afnemen. Dit probleem wordt door de trekkerfabrikanten ondervangen door een lagere remdruk of door de trailerrem pulserend te laten remmen. Dit betekent dat de rem van de aanhanger met tussenpozen van vijf seconden



DRAKKAR

KIPT NIET, DUWT NIET, HIJ VERVOERT!

SILAGE

Multigebruik voor alle landbouwproducten

Eenvoudig en efficiënt gebruik

Stabiliteit = zekerheid bij het lossen

Een grote achterdeur met een rubberen dichting

EU GOEDKEURING

SCAN ME

joskin.com

48B

JOSKIN

wordt ingeschakeld. Dit zorgt voor een vertraging, maar voorkomt dat de remmen oververhit zouden raken.

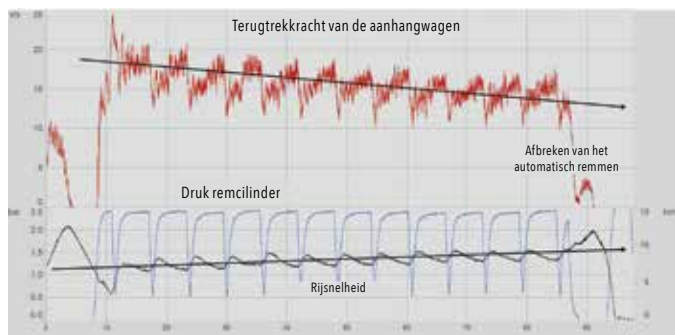
Heeft een trailerrem zin?

In het kader van een onderzoek werden twee verschillende trailerremsystemen getest: een automatische trailerrem, en het prototype van een automatische trailerrem gecombineerd met extra manuele bediening. Hoewel de handmatige bediening van de rem volgens EU-verordening 167/2013 niet is toegestaan, combineerde deze fabrikant voor testdoeleinden de handmatige met de automatische bediening. Het voordeel van handmatige bediening is dat de bestuurder intuïtief kan reageren op de desbetreffende rij situatie en reeds vóór het oprijden van de rotonde, vóór de voorgenomen bocht of vóór de afdaling de rem kan 'aantrekken' om de combinatie preventief 'recht te trekken'. Dit kan zonder het risico dat de aanhangwagen in het gat van de trekker duwt of de combinatie zou knikken.

Deze automatische trailerrem met extra manuele bediening is momenteel nog niet goedgekeurd, maar tijdens de proefnemingen bleek ze aanzienlijke voordelen te bieden ten opzichte van de zuiver automatische trailerrem.

In Fig. 1 werd de trailerrem permanent met de hand ingeschakeld door middel van een tuimelschakelaar op een vlak wegdek. Na twaalf intervalremmanoeuvres van elk vijf seconden werd het remproces automatisch onderbroken.

Fig. 1: Duwkracht van de aanhanger bij een intervalschakeling van de trailerrem



In dit testscenario wordt de reminrichting op een vlakke weg permanent met de hand ingeschakeld door middel van een tuimelschakelaar (intervalremmen).

Achtereenvolgens moet de bestuurder het rempedaal intrappen om af te remmen. Pas daarna kan de noodrem opnieuw worden geactiveerd voor 12 remoperaties. Intervalremmen en het stoppen van het remproces na een bepaald aantal remhandelingen vermindert het risico van oververhitting van de remmen van de aanhangwagen.

Uit Fig. 1 is indirect af te leiden dat de remmen warmer worden naarmate de remduur toeneemt. Dit is merkbaar aan een afnemende remkracht van de aanhangwagen en een toenemende rij snelheid. Indien de aanhangwagen permanent zou remmen en de rem niet met tussenpozen zou worden gelost, dan zouden de remmen in zeer korte tijd oververhit raken en zou het remeffect aanzienlijk afnemen.

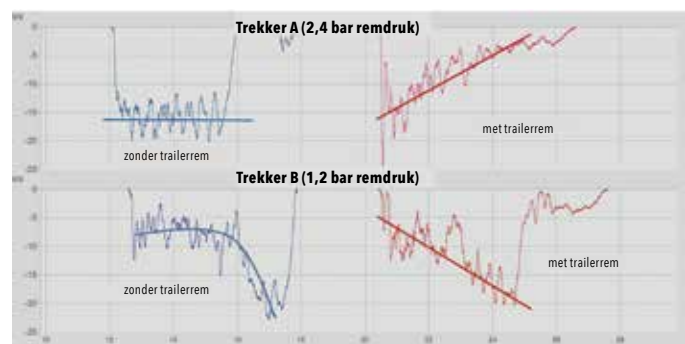
De sterkte van de remkracht van de aanhangwagen is afhankelijk van de remdruk in het remsysteem en het type remkrachtregeling (antiblokkeerregeling of handmatig instelbare remkrachtregelaar).

Het ingestelde vertragingniveau van de transmissie wordt in de meeste gevallen niet opgemerkt door een andere bestuurder bij het wisselen van bestuurder. De hogere vertragingniveaus hebben bij sommige trekkers tot gevolg dat zij een bijzonder progressieve vertraging van de transmissie en dus een sterk remmend effect hebben bij snelheden onder circa 10 km/u. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen bij het rijden op hellingen in slecht terrein, waardoor de wielen blokkeren.

Verschillen tussen de tractoren

Het remeffect van de automatische trailerrem is afhankelijk van de regeldruk van de trekker naar de aanhangwagen. Bij de testtrekkers had trekker A een regeldruk van 2,4 bar en trekker B stond op 1,2 bar. Beide waren met transmissie-vertragingniveau 3 ingesteld. Ondanks hetzelfde transmissie-vertragingniveau hoeft het vertragingseffect van de trekkers niet identiek te zijn. Dit was te zien aan de drukkracht van de aanhangwagen op de trekker (zie Fig. 2). Trekker A (zonder trailerrem) had vanaf het begin een constant hoog en gelijkmatig vertragingseffect. Trekker B (zonder trailerrem) vertoonde een zwakke vertraging aan het begin en een steeds sterkere progressieve vertraging naar het einde van het remproces toe. De automatische trailerrem met een regeldruk van 2,4 bar (trekker A) gaf een aanzienlijk beter remeffect dan die met 1,2 bar (trekker B).

Fig. 2: Duwkracht van de aanhangwagen in bochten



De maximale oplooptochten van de aanhangwagen met trekker A en B, zonder en met trailerrem, bij het afremmen met behulp van de rijkhendel in bochten.

Conclusie

Automatische trailerremmen zijn een goede manier om de onbedoelde oplooptochten van de aanhangwagen op traploze trekkers tot een minimum te beperken of te voorkomen dat de combinatie in schaar gaat. Volgens de resultaten van de tests zou een handmatige bediening van de trailerrem een nuttige aanvulling zijn om de veiligheid te vergroten, maar dit is niet toegestaan volgens Verordening EU 167/2013. De doeltreffendheid van een automatische remming is afhankelijk van de remdruk van de aanhangwagen en de vertraging van de transmissie van de trekker. ●



CONCEPT-ACTIE
6-modellen: van 100 tot 205pk

SUPER condities - COMPLETE uitrusting

NIEUW: CLAAS Financial Services en FLEXIBELE garantie-uitbreidingen tot 5 jaar !



Voor veld en boerderij

ARION 420 (100 pk) en 440 (120 pk).
4-traps PowerShift, voorasvering, EH-keerkoppeling, electr. hef, airco, 3 DW ventielen, 3 aftakas-toeren en meer

ARION 420 & 440 CONCEPT



Voor het zwaardere werk

ARION 530 (145 pk), 6-traps PS-auto, vooras- en cabinevering, 3 DW
ARION 630 (165 pk), 6-traps PS-auto, 40 of 50km versie, 4 DW

ARION 530 & 630 CONCEPT



... en in de +200 pk klasse

ARION 660 (205 pk) Traploos, CIS+ kleurenscherm, 150 ltr/min, 4 DW
AXION 800 (205 pk) 6-traps automaat, CLAAS-fronthef, 150 ltr/min, 4 DW

ARION 660 & AXION 800 CONCEPT

www.ag-tec.be



Rue Grand Champ 12
5380 FERNELMONT
081 / 250 909
info@ag-tec.be
www.ag-tec.be

CLAAS



I ♥ MY AGROJOB

Via deze rubriek ontmoeten we telkens iemand die actief is in de sector (verkoper, technicus, winkelier, chauffeur, consultant ...) en ons een blik gunt in zijn job, zijn drijfveren en de manier waarop hij de dingen ziet. Voor dit nummer hebben we Aurélien Cattin ontmoet, die servicetechniek is voor de constructeur Horsch in Frankrijk en België.

Tekst & foto: Christophe Daemen



Aurélien Cattin is techniek voor de naverkoopdienst van Horsch

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

Aurélien Cattin: 'Als techniek voor de naverkoopdienst ben ik verantwoordelijk voor de ondersteuning van de Horsch-dealers in het praktische aspect van de naverkoopdienst, maar ook voor de nodige depannages. Mijn werk omvat een administratief gedeelte en de opvolging via informatica, bijvoorbeeld voor het indienen van garantieclaims. Daarnaast is mijn aanwezigheid ook vereist



Naam: Aurélien Cattin

Woonplaats: Bettrechies (Frankrijk)

Leeftijd: 35 jaar

Werkt bij: Horsch France

In dienst: november 2018

Studies: Licentie in agro-uitrusting

op beurzen, opendeurdagen bij dealers of demonstraties. Ik ben verantwoordelijk voor een gebied dat België en het noordelijke kustgedeelte van Frankrijk omvat. Binnen deze sector ben ik verantwoordelijk voor de naverkoop voor het volledige Horsch-gamma, dus zowel de grondbewerkingsmachines als de zaai- en spuitmachines.'

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

Aurélien: 'Al van kinds af aan ben ik gepassioneerd door de landbouw. Ik droomde ervan om boer te worden en zag mezelf mijn dagen op het veld doorbrengen. Omdat mijn ouders niet uit de sector komen, was het bijna onmogelijk om een boerderij over te nemen. Dus wendde ik me tot de landbouwmechanisatie, wat me net zo fascineert. Voordat ik voor Horsch begon, werkte ik voor een Franse spuitmachinefabrikant, ook als techniek voor de naverkoopdienst.'

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

Aurélien: 'Routine bestaat eigenlijk niet. Omdat ik het volledige gamma moet opvolgen, kan ik bijvoorbeeld eerst een zaaimachine in dienst stellen om vervolgens een probleem te gaan oplossen op een spuitmachine. Ik hou van het sociaal contact met de klanten en het buitenwerk. Liever dat dan mijn dagen doorbrengen op een kantoor. Tijdens het seizoen word ik ook op zaterdag en zondag gebeld als dat nodig is. Het is niet altijd mogelijk om privé veel te plannen, maar dat deert mij niet. Je moet in het begin de juiste instelling hebben en toegewijd zijn aan je merk, maar dat is de keuze die ik nu eenmaal gemaakt heb. Naar klanten gaan om een nieuwe machine

uit te leggen of problemen op te lossen als dat nodig is, geeft me veel voldoening. Ik zie het als een soort persoonlijke verrijking.'

TP: 'En de minder leuke?'

Aurélien: 'Omdat het onmogelijk is om het onverwachte te voorspellen moet je dus accepteren dat je geen controle hebt over je planning. Bovendien zijn we onderhevig aan de grillen van het weer en is het natuurlijk minder prettig om buiten te werken als het bijvoorbeeld regent. Ook moet je met de karakters van de verschillende landbouwers leren omgaan. Ik ben geen fan van administratie, maar het is nu eenmaal deel van het geheel. Horsch biedt echter veel IT-tools aan, waardoor we kostbare tijd kunnen besparen en daardoor gemakkelijker beschikbaar blijven voor onze klanten en dealers.'

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

Aurélien: 'Eerlijk gezegd, ik heb geen idee. Het is voor mij altijd vanzelfsprekend geweest om in de agrarische sector te werken. Ik vind het heel moeilijk om mezelf voor te stellen dat ik ergens anders zou zitten.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Aurélien: 'Zoals ik al eerder zei, zou mijn grootste droom zijn om landbouwer te worden. Ik heb niet zo veel interesse voor dieren, maar ik zou mezelf wel aan het roer zien staan van een akkerbouwbedrijf

met bijvoorbeeld een specialisatie in aardappelen. Misschien komt mijn droom ooit wel uit, maar ondertussen zet ik me volledig in voor mijn werk.'

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

Aurélien: 'Eerst en vooral moet je een goede basis hebben op school. Vervolgens zijn stages in bedrijven in mijn ogen een essentiële stap. Evenzo is kennis van het Engels erg belangrijk, zeker als je gaat werken voor een constructeur van landbouwmachines. Het is effectief heel belangrijk om jezelf verstaanbaar te kunnen maken. Vervolgens ben ik van mening dat je veelzijdig en vrij moet zijn. Wees niet bang om verder van huis te gaan werken om je eerste ervaringen op te doen en je ruggengraat te versterken. Tot slot is het belangrijk om je continu te blijven bijscholen, want de landbouwmechanisatie evolueert razend snel. Ik volg ieder jaar training over de nieuwe machines bij Horsch in Duitsland. Vervolgens geef ik cursussen aan de technici van onze dealers, om ze op hun beurt op te leiden. Dat zorgt ervoor dat we samen een kwaliteitsvolle naverkoopdienst voor al onze klanten kunnen garanderen. Laten we niet vergeten dat de eerste machine altijd wordt verkocht door een verkoper, terwijl de verkoop van de tweede vaak afhankelijk is van de kwaliteit van de geboden service.' ●

SFT (SUPER FLEXION TYRE)

MAXIMAAL LAADVERMOGEN
VOOR KRACHTIGE MACHINES



Oplossingen van vandaag voor de wereld van morgen: Mitas werkt elke dag hard om landbouwers een breed assortiment banden te bieden die hen helpen gelijke tred te houden met de dynamische wereld. Kwaliteit en betrouwbaarheid zijn de drijvende kracht achter het merk. Mitas: hardwerkende banden geproduceerd in Europa sinds 1932.

mitas-tyres.com

Mitas

Multifunctionele EOX-175 tractor gaat in productie

De EOX-175 van het Nederlandse bedrijf H2Trac is een hybride tractor die grotendeels elektrisch rijdt. Daarnaast heeft de werktuigdragertractor ook een FPT Stage 5-dieselmotor van 175 pk die de accu's voorziet van stroom. Het bijzonderste aan de EOX-175 zijn de elektrische aandrijflijn en de spoorbreedteverstelling, die ook al in de eerdere prototypen zaten.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

De ontwikkeling van de H2Trac EOX-175 begon in 2013. In die tijd heette de machine de Multi Tool Trac. Paul van Ham is de ontwikkelaar van deze speciale werktuigdrager. Hij studeerde in Wageningen landbouwtechniek en zijn opa aan moeders kant was tuinder, wat zijn voorliefde voor de groene sector verklaart. In 2013 werd het eerste model, de Multi Tool Trac, ontwikkeld in samenwerking met een groep van zeven akkerbouwers, verdeeld over heel Nederland. Na jaren van ontwikkelen bleek dit prototype echter te groot en te zwaar te zijn. Vandaar dat Van Ham in 2018 een geheel nieuwe machine ontwikkelde, waarbij hij wel de elektrische aandrijflijn, de spoorbreedteverstelling en het zeer goede zicht op de werktuigen behield.

Nu, na drie jaar intensief ontwikkelen, is de EOX-175 (in het logo zit de kop van een os verwerkt) marktrijp. Vanaf november dit jaar zullen vijf machines worden geproduceerd in de fabriek van H2Trac in Arnhem. Volgens Van Ham is deze tractor écht vanuit de boerensector zelf ontstaan. 'Als die akkerbouwers in die begintijd niet hun ideeën en enthousiasme hadden gegeven, dan was deze tractor er simpelweg niet geweest,' aldus de ontwikkelaar. Twee jaar geleden stapte zijn broer, Peter-Jan, ook in het bedrijf. Hij behartigt de financieel-zakelijke kant van de onderneming.

Dieselmotor voedt batterijpakket

De EOX-175 is een tractor, maar kan veel meer, vergelijkbaar met een werktuigdrager. De elektromotoren in de elektrische aandrijflijn worden gevoed door een batterijpakket en een dieselmotor. Op ieder wiel zit een elektrische wielmotor van nominaal 20 kW en maximaal 40 kW. De NMC-lithiumionbatterijen hebben een capaciteit van 35 kWh en zijn in drie uur tijd opgeladen. Bij een volle acculading kun je 45 minuten volledig elektrisch rijden op de weg. Bij werkzaamheden



Op ieder wiel zit een elektrische wielmotor van nominaal 20 kW en maximaal 40 kW.

op het land is dit uiteraard afhankelijk van de soort werkzaamheden en de belasting. De maximumsnelheid op de weg is nu nog 30 km/u. De dieseltankinhoud is 150 liter, de AdBlue-tankinhoud bedraagt 24 liter. De tractor weegt – inclusief aftakas en frontheef – 7,2 ton. De olie-opbrengst van het hydraulieksysteem is maximaal 120 l/min, de werkdruk maximaal 210 bar. De tractor heeft zowel voor als achter een elektrische aftakas en een driepuntshefinrichting. Het maximale vermogen van de elektrische aftakas is 100 pk. Het toerental is traploos regelbaar tussen 100 en 1.000 tpm.

De tractor heeft permanente vierwielaandrijving met differentieel en ABS. Erg handig is dat de spoorbreedte van de wielen traploos instelbaar is van 2,25 tot 3,25 meter. De tractor is volgens Van Ham dan ook gemaakt voor de toekomst, voor stroken- en rijpadenteelt. 'Dus zeker geschikt voor tuinders, akkerbouwers, vollegrondsgroentetelers, maar ook voor groenaanemers en infrabedrijven.'



Onder meer de 4 wielstanden van de EOX-175 zijn via het digitale beeldscherm in te stellen.

Volledig autonoom werken

Een van de bijzonderheden aan deze machine is dat ze allerlei speciale wielstanden heeft. De normale 2W-sturing (die gangbare tractoren hebben), de 4WD-stand, de hondengangstand (alle wielen dezelfde kant op) en de pirouettestand waarin de EOX om zijn eigen as draait. In de 4WD-stand is de draaicirkel slechts 9,6 meter (bij gangbare tractoren van deze afmetingen ongeveer 12,5 meter). De banden van de EOX-175 zijn hoge VF-banden. De bodemvrijheid is 68 cm en de hoogte (met cabine) komt op 3,48 meter.

De cabine van deze tractor zit op een optimale plek ten opzichte van het chassis, waardoor je rondom zeer goed zicht hebt op de werkzaamheden en aangebouwde werktuigen. Volgens Van Ham is de huidige cabine al zo gemaakt dat ze er eenvoudig afgehaald kan worden. Dat is gedaan omdat H2Trac ook al bezig is met het ontwikkelen van de software zodat de machine volledig autonoom kan werken. Van Ham verwacht dat dit over twee jaar kan worden getoond. De EOX-175 heeft al een rtk-gps systeem.

Waterstofvariant

Met de ontwikkeling van de waterstofvariant van de EOX-175 is inmiddels een aanvang gemaakt. Volgens Van Ham wordt dat model met name geschikt voor boeren die hun diesilverbruik willen terugdringen en voor aannemers. De eerste waterstofvariant van de EOX-175 wordt in april 2022 geleverd aan Stadsboerderij Almere. Stadsboerderij Almere gaat een elektrolyser plaatsen en daarmee zelf waterstof produceren. Hier komt ook een tankstation waar de trekker kan tanken. De stroom hiervoor wordt betrokken van een nabijgelegen zonnepark.

Volgens H2Trac kan met de EOX-175 op waterstof toegewerkt worden naar regionale energievoorziening. Dat betekent dat er waterstof gemaakt kan worden vlak bij de locatie waar de tractor aan het werk is. Van Ham: 'Dat zal moeten, want in Nederland bijvoorbeeld zit het stroomnetwerk aan zijn maximale capaciteit, de transportcapaciteit zit eenvoudigweg vol.' In Antwerpen zijn volgens Van Ham ook enkele waterstofprojecten en daar zou de EOX-175 prima in passen. Zo is er bijvoorbeeld WaterstofNet België, een samenwerkingsverband van Nederlandse en Belgische bedrijven. H2Trac is overigens nog op zoek naar geïnteresseerde bedrijven die willen meewerken aan de ontwikkeling van de waterstofvariant van de EOX-175. Als derde variant kan H2Trac een elektrische variant op enkel batterijen maken. Dan komen op de plaats waar nu de dieselmotor zit accu's. Een dergelijke elektrische variant zou dan 4 tot 8 uur kunnen werken, uiteraard afhankelijk van het soort werk. ●



VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES









**ACTIEPRIJZEN
ZOLANG
DE VOORRAAD
STREKT!**

**Contacteer ons op
0479 88 88 21.**

SERVICE & ONDERDELEN: Zwaarveld 27, 9220 Hamme
TOONZAAL & VERKOOP: Zwaarveld 30C, 9220 Hamme
www.vanhaute-landbouwmachines.be

garford

We Hoe, You Grow!

"Schoffelen in
en tussen de rij
tot 8mm aan
de plant"







Stand 7101

HOMBURG

belgium

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



Rob Stockman, verantwoordelijke Lokaalmarkten Gent: 'In de grootdistributie gaat het niet meer over de kwaliteit van het product, maar over volume: het is de massa die daar het cijfer moet maken. Daar gaan we vanaf moeten, want dat werkt net voedselverspilling in de hand..'

'Lokaalmarkt': toegevoegde waarde lokaal (en leuk) houden

De laatste jaren zitten verschillende nieuwe concepten voor de verkoop van landbouwproducten in de lift. De traditionele thuisverkoop, buurderijen, verkoopautomaten, zelfplukboerderijen en meer en meer ook lokale markten rijzen als paddenstoelen uit de grond. Is dit een kans voor onze landbouwers?

In Gent opende 'Lokaalmarkt' zijn zesde winkel en bij de eerste openingsdag begin oktober kregen ze daar op een voormiddag meer dan 600 bezoekers over de vloer. Vijf jaar en enkele marktonderzoeken en nieuwe 'Lokaalmarkten' verder hadden we een gesprek met Rob Stockman, verantwoordelijke Lokaalmarkten Gent.

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

In een van de hallen van de oude UCO-site aan de Getouwstraat in Gent, die ondertussen is omgedoopt tot U-Connect, konden we na de openingsdag nog wat nakaarten over de formule 'Lokaalmarkt'. De inkompoort stond open en de uithangborden leken iedereen nog steeds welkom te heten. Af en toe komt er een nieuwsgierige voorbijganger langs die een woordje uitleg over het concept vraagt. Voor veel mensen uit de stedelijke omgeving lijkt dit concept een schot in de roos. En voor de landbouw is het een kans om zijn ware gezicht te tonen aan het grote publiek.

Maak er een beleving van: lokale voeding en ontmoeten

Het idee van Lokaalmarkt is iets meer dan 5 jaar geleden begonnen bij Bert Destoop, boerenzoon, en Sjarel Buysschaert. Bert groeide op een landbouwbedrijf op en Sjarel heeft een passie voor gezonde voeding en niet-bewerkte en lokale producten. Beiden komen uit Deerlijk waar ze vijf jaar geleden de eerste Lokaalmarkt hebben opgericht.

Rob Stockman, verantwoordelijke Lokaalmarkten Gent: 'De basis van lokaal verkopen bestond al, maar Bert en Sjarel zochten naar net iets meer. Iets meer comfort, iets meer plezier. Het idee destijds was om een binnenmarkt te organiseren, zodat die zomer en winter kon doorgaan. Een volgende stap was ervoor te zorgen dat de koper rechtstreeks contact met de boer kon hebben. Om de sfeer erin te houden is het belangrijk om ervoor te zorgen dat er altijd iets van kinderaanimatorie en een bar is, waar eventueel iets kan gegeten worden. Maak er een totaalbeleving van. Koppel leuk aan lokaal. Vervolgens kan iets alleen maar draaien als de boer het gevoel heeft dat hij genoeg verdient voor wat hij ervoor moet doen. Hij moet produceren, de moeite doen om tot hier te komen en zijn producten te verkopen, investeren in een koeltoeg/koelwagen ... Dus de omzetkorf moet groot genoeg zijn voor de boer-producent. Zo is dat 'Lokaal'-verhaal gestaag gegroeid. We zien dat vooral in de grote steden de vraag het hoogst is en je de boer ook meer omzet kunt garanderen. We zijn in 2019 in Gentbrugge opgestart, in september 2021 in Deurne en in oktober 2021 hier in Gent dan. Een voormiddag per week komen de boeren hun producten hier aanbieden en komen klanten inkopen.'



'Om de sfeer erin te houden is het belangrijk om ervoor te zorgen dat er altijd iets van kinderaanimatorie en een bar is, waar eventueel iets kan gegeten worden. Maak er een totaalbeleving van.'

TractorPower: 'De leveranciers kwamen destijds uit het Kortrijkse, ik neem aan dat je hier boeren uit de buurt van Gent aantrekt?'

Rob: 'Als we een nieuwe markt opstarten, dan gaan we ook lokaal boeren, zuivelbedrijven enzovoort zoeken. Dat is iedere keer opnieuw een zoeken op basis van locatie, kwaliteit en beschikbaarheid. Wij zien ook iedere keer als we marktonderzoek doen dat mensen het lokale en het leuke appreciëren, maar dat de eerste vereiste nog altijd de vraag naar topproducten is.'

TP: 'Hoe is Lokaalmarkt gestructureerd?'

Rob: 'De bvba Lokaal uit Deerlijk heeft verschillende markten. Ik ben aangezocht om de twee markten in Gent te leiden. Iedere Lokaalmarkt heeft haar eigen verantwoordelijke in dienst van de bvba.'

TP: 'Wat is jouw ervaring in deze sector?'

Rob: 'Ikzelf had een achttal jaar geleden met twee collega's uit het Antwerpse ook al een onlineplatform voor voedsel opgestart. Misschien was dat toen nog iets te vroeg. De idee was niet verkeerd, maar de logistiek is de zwaarste kost hé. En daar liepen we destijds tegenaan. Om rendabel overal ter plaatse te

kunnen leveren moet je ook al een voldoende grote bestelling hebben. Steden en daarmee gepaard bijvoorbeeld restaurants worden hoe langer hoe moeilijker bereikbaar. Alleen leveranciers met een heel breed aanbod – en dus ook hogere prijzen – kunnen dit volhouden. De betere restaurants, die kunnen al lokaler kopen. Sommige onderscheiden zich zelfs door te werken met lokale producten.'

TP: 'Welk soort publiek komt naar de Lokaalmarkt?'

Rob: 'Creatieve mensen die voeding belangrijk vinden en die tijd voor eten willen maken. Ik merk op dat bijvoorbeeld de lokale kleinere supermarkt hier in Gent op een zondagavond om 19 uur stampvol zit. Vroeger planden de mensen wat ze de rest van de week gingen eten, maar dat is voorbij. Mensen plannen niet meer en hebben ook geen inspiratie meer voor wat ze willen eten. Dus ze gaan vaak inspiratieloos naar een winkel waar het 'menu van vandaag' ligt en dat kopen ze dan. Een Vlaming eet iedere 8 maaltijden terug hetzelfde. Een Nederlander om de 6 keer. Mensen wisselen nu al iets meer af dan vroeger, maar we zien dat bijvoorbeeld de HelloFresh Box en die dingen het laatste anderhalf jaar goed verkopen. Ik voorzie dat er een combinatie gaat ontstaan van dat thuisleveren en lokaal. Zodat eindgebruikers tenminste weten waar hun producten vandaan komen. Mensen worden ziek van teveel bewerkt eten en vlees, en toch blijven ze dat kopen. Massaal. Ik zie daar een bewustzijnsbeweging die dat zou kunnen veranderen.'

TP: 'Hoe kan de korte keten daarop inspelen?'

Rob: De korte keten moet zich meer professionaliseren en samenwerken in plaats van versnipperd te zijn. En zich de vraag stellen of ze haar logistiek niet kan combineren. Als boer X toch naar Gent rijdt met zijn producten, kan hij misschien iets meenemen van boer Y en op de terugweg leeggoed voor boer Z meebrengen. Het vraagt veel van iedereen: je wil dat boeren samenwerken, dat korteketeninitiatieven samenwerken, en uiteindelijk wil iedereen nog eens iets verdienen.'



'Zorg ervoor dat de koper rechtstreeks contact met de boer kan hebben.'

TP: 'Een consument vindt dat als de boer thuis verkoopt hij voor hetzelfde product een lagere prijs moet vragen dan in de supermarkt.'

Rob: 'Dat is een foute redenering. Hoe werkt de retail? Aankopers van grootwarenhuizen schrijven jaarcontracten uit voor een bepaald productengamma. Deze tender wordt uitbesteed aan iedere geïnteresseerde producent. Daarop steekt de producent zijn prijs in. Heel vaak wordt er een slag in geslagen om, zelfs met verlies, toch te kunnen leveren. Boeren investeren dan in de productie voor die retailklant. Het jaar erop moeten ze volledig opnieuw beginnen en zijn ze het contract misschien kwijt.'

'Dus de prijs die in de supermarkt ligt, is niet de correcte prijs. Als je ziet dat een producent maximaal amper 2 tot 3% overhoudt van een product dat in de supermarkt ligt, dan houdt die redenering geen steek.'

'Eigenlijk zouden de boeren een uurtarief moeten hanteren, net zoals dat in



AEROSEM VT: nieuwe getrokken zaaicombinatie met actieve zaaibedbereiding

- Zeer wendbaar en ontworpen om 5 m breed te werken met lichtere tractoren
- Optimale gewichtsverdeling om de bodemstructuur te respecteren
- Dubbele tank onder druk en „Single Shoot“-verdeling voor maximale veelzijdigheid in gebruik
- Ideaal aandrukken dankzij de geprofileerde bandenrol



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.



Bezoek ons op
AGRIBEX 2021 –
Stand 5105



'Met marketing stoppen om geld te besparen is hetzelfde als een klok willen stoppen om tijd te besparen.'

(Citaat van Henry Ford)

andere sectoren gebeurt. Als ze dat zouden doen, dan zouden er andere cijfers bovenkomen. En zouden we meer moeten betalen in de winkel.'

TP: 'Dus de grootdistributie wint altijd?'

Rob: 'Als het voedselbewustzijn bij het grootste deel van de bevolking niet verandert wel ja. De consument verwacht altijd maar heel het jaar door alles te hebben. Bijvoorbeeld, ik heb jaren in de distributie van vis gewerkt: 1 op 3 vissen wordt weggegooid. En het gaat nog verder: stel dat de tong eitjes heeft, dan zou je als producent-visser moeten afspreken om niet te vissen. Kunnen die tien retailers in België niet overeenkomen dat ze op dat moment dat product niet in de rekken nemen? Lokaal en seizoensgebonden gaan hand in hand. Bijvoorbeeld het verhaal van de aardbeien, laat dat toch een seizoensartikel zijn, zodat mensen kunnen uitkijken naar het aardbeiseizoen.'

TP: 'Is het een oplossing voor jullie of voor thuisverkopende boeren om pakketten te maken à la HelloFresh?'

Rob: 'Die berekening hebben we ooit gemaakt: wat kost het om lokale boxen uit te brengen? Maar de investeringskost aan het begin is enorm. De eerste 100 drops die kosten je 15 euro/drop. En die 15 euro ga je er nooit uithalen. Dus je gaat een periode moeten overbruggen waarin je nog geen break-even kunt draaien. Kijk naar die spelers die het nu doen, HelloFresh is Rocket Internet, dat zijn allemaal spelers die vijf jaar met verlies kunnen draaien. Dat kun je als kleine lokale speler niet, vrees ik. En stel dat het lukt en het aantal klanten wordt groter. Dan moet je erna gaan opschalen met meerdere boeren, die dan ook tegen dezelfde prijs moeten kunnen en willen leveren als je eerste boer. Dan zou je al met een coöperatief systeem moeten werken. Maar dat heeft ook een vaste kost om te kunnen werken. En nog teveel boeren en korteketeninitiatieven beschouwen mekaar als concurrent, terwijl ze eigenlijk in dezelfde boot zitten. Eigenlijk is de supermarkt een concurrent.'

TP: 'Waar wil Lokaalmarkt naartoe?'

Rob: 'Als je zou kunnen intermediairen tussen boeren, bijvoorbeeld boer A, zet jij prei dit jaar, boer B, plant jij aardappelen, boer C, zorg jij voor kippen ... Dan creëer je een productie waar iedereen genoeg om verdient en die niet op de veiling wordt verkocht. Dan heb je een betere marge voor de boer, een betere vruchtafwisseling, minder afval door overproductie en meer andere voordelen. Je hebt daar zeker een goed IT-platform voor nodig. En in dat laatste heeft Lokaal nu net zwaar geïnvesteerd. Het is via dat onlineplatform ongelooflijk comfortabel om te bestellen. Wij zijn bereid om dat IT-platform open te stellen zodat andere boeren daar kunnen op aansluiten. Het platform is er en het kan veel meer aan.' 'We hebben nu dus die verschillende fysieke markten: Deerlijk, Roeselare, Gentbrugge, Gent, Heule en Deurne. Op die markten verkopen we ook allemaal online. Mensen kunnen op internet bestellen en hun producten hier afhalen. Dat platform, dat kunnen wij openzetten zodat iedere boer zich daarop inschrijft, zijn producten erop zet en die dus zo via dat platform aanbiedt. Wij zijn daarin dienstverlener: we hebben de knowhow, de marketing enzovoort. Dat is ook iets wat boeren moeten beseffen.'

TP: 'De kost van marketing, begrijpt iedereen dat?'

Rob: 'Velen vinden marketing iets vies, een overbodige 'kost', maar beseffen niet wat erachter zit. Wij vragen een bepaald percentage voor gebruik van de hal, de stroom, het ontwikkelen en onderhouden van ons platform, wij brengen de klanten tot bij de boer, en die dingen. Als je er kunt in slagen om de korf - het publiek dus - voor de boer groter te maken, dan heeft hij er baat bij om hierop aan te sluiten. En dat percentage is peanuts in vergelijking met wat supermarkten vragen. Noem het de distributiekost. Bijvoorbeeld in Deurne waren er 700 kopers bij de eerste opening, hier zaten we aan 600 ... Zoveel mensen krijg je niet samen als je er niet in investeert. Marketing behelst ook locatie: hier in deze U-Connect zone werken ook veel mensen uit de buurt. Die merken onze Lokaalmarkt op en gaan dat verder vertellen. De rest doet de mond-aan-mondreclame. Deze lokale verankering op de UCO-site brengt mensen samen. Hoeveel zou je als boer op het platteland moeten investeren om op 3 uur tijd 600 mensen naar jouw winkel te krijgen?'



Nadenkertjes ...

Filosoferen over voedsel

Dat Rob bewust met het leven en voeding omgaat, daarvan getuigen de volgende nadenkertjes.

'Wij verwachten dat onze kinderen en wijzelf gezond eten en onbewerkte producten krijgen. We staan op onze achterste poten als er iets niet oké is met onze kinderen, maar we geven ze wel alle dagen brol te eten. En met oudere en zieke mensen doen we net hetzelfde!'

'Waarom zijn ze nog niet zo ver dat ze lokale verse voeding in ziekenhuizen geven? Het kan al een groot stuk van de genezing zijn.'

'Omdat de boer rekent wat hij moet rekenen voor zijn product, kan de prijs hier soms tot 10% hoger liggen dan in de standaard supermarkt. Eens mensen die switch gemaakt hebben, gaat er een andere wereld voor hen open. De meeste blijven terugkomen.'

'Zeven jaar geleden ben ik in de korte keten begonnen. Als ik terugkijk dan kan ik de boeren die in het korteketenverhaal meestappen op één hand tellen. De Stad Gent bijvoorbeeld investeert al zeven jaar zwaar in het korteketenverhaal. Eerlijk gezegd ken ik geen boeren die al fulltime 100% comfortabel met hun gezin op korte keten draaien.'

'Het probleem is dat veel boeren niet weten wat ze overhouden. Ze moeten zich mechaniseren, hun stal moet afbetaald worden en ze moeten dan nog eens volume draaien en vergroten om mee te kunnen in dat systeem.'

'Boeren kunnen een combinatie maken van thuiswinkel en Lokaalmarkten en voedselteams en buurderijen. En van die combinatie leven.'

'Misschien moeten supermarkten ook mee een rol in het lokale verhaal gaan spelen hé. Ik verduidelijk: de prijs van een pot Nutella zou moeten worden berekend op de impact op het milieu. En daarop dan ook een taks of btw die hoog genoeg ligt. De choco van hoevemelkerij Nextdoor, die verkoop je met een veel lagere taks. Dan ga je een veel eerlijker voedingssysteem creëren. Je lost de klimaat- en andere problemen voor een groot deel op.'

'De dienstverlener-retailer verleent geen dienst meer. Eerst wordt de boer ieder jaar zwaar onder druk gezet om een lage prijs aan te rekenen. De producten vertrekken dan op afroep bij de boer. De retail koopt aan, pakt 30 tot 35% marge op de centrale aankoop en in de winkel pakken ze nog eens hetzelfde percentage. Geef die 60 à 70% eens aan de boer!'

'Als er in de lokale keten een product is uitverkocht, ja, dan kies je een ander. In de supermarkt wordt alles aangevuld waardoor je als consument enkel maar volle rekken ziet en dus ook geen benul hebt van het feit dat er eens manco's kunnen zijn.'

'Dagvers? In de retail ligt niks wat dagvers is hé.'

'Ik heb ook in de retail oftewel de grootdistributie geleverd en daar gaat het niet meer over de kwaliteit van het product, maar over volume: het is de massa die daar het cijfer moet maken. Daar gaan we vanaf moeten, want dat werkt net voedselverspilling in de hand. Als je op de website van het FAVV ziet hoeveel producten dagelijks uit de supermarkt worden weggehaald: ik begrijp niet dat mensen dat niet doorhebben.'

'In Denemarken loopt een project waarbij ze in de lagere school een vierkante meter grond krijgen die ze moeten voeden. Willen ze er een kip op houden, dan zetten ze er een kip op. Als ze dat vlees willen, moeten ze die kip ook slachten. Dat contact met de natuur behouden: zo ervaar je als kind al dat een kip niet uit een pakje komt, maar een levend wezen is. Op deze manier krijg je minder afval en wordt je voedsel ook veel verstandiger. Dat zou een verplicht vak moeten zijn vanaf de lagere school.'

'En onze marketinginspanning levert nog meer op: mensen zoeken naar alternatieven, zingeving, gezelligheid, lekker eten, een lokaal biertje erbij. Mensen connecteren met gelijkgestemden en die vinden ze hier. Vandaar ook de bar en de kinderanimatie. Bij de opening waren we hier met 9 mensen uit de wijk die hier zijn komen meehelpen. Het geeft energie dat daar een beweging in zit, hé.'

TP: 'Dus de boer komt hier zelf in zijn kraam staan?'

Rob: 'We merken dat boeren hier liever zelf komen staan met hun producten, ze zijn fier op hun verhaal. Hier krijgen ze tenminste feedback op hun producten. In de supermarkt krijgen ze enkel feedback op de prijs en dan nog niet van hun eigen klanten, maar van de aankoopcentrale. En pas erna krijgen ze feedback op hun product. Eerst moet je de goedkoopste zijn en dan de beste. Via het onlineverhaal kan een boer op verschillende markten tegelijk leveren. Fysiek kunnen boeren maar op 1 markt tegelijk staan, tenzij ze onderling samenwerken en de ene ook de producten van de ander mee verkoopt. Zo ontstaan er ook verbindingen en dat is fantastisch.'

TP: 'Wat is jullie rol in het verhaal van de Lokaalmarkt?'

Rob: 'Wij sturen het geheel in die zin dat wij zorgen dat er overal voldoende aanbod is. Dat je bijvoorbeeld geen twee groenteboeren met hetzelfde product op dezelfde markt hebt. Hoe meer kramen je zet, hoe meer omzet er gedraaid wordt. In Gentbrugge staat er een bio- en een gewone groenteboer met dezelfde groenten. Ieder met zijn eigen prijsstelling. Die draaien alle twee een goede omzet. Je ziet dat mensen sommige producten bio kopen en dan hun korf aanvullen met niet-bio. Verder zorgen wij ervoor dat er iemand voor de catering en de bar is. Afhankelijk van de locatie kan dat een lokale vereniging zijn of een andere formule. En we zorgen ook voor kinderanimatie.'

TP: 'Is er overal plaats voor Lokaalmarkten?'

Rob: 'In de kleine steden is het moeilijker, dat hebben we al uitgeprobeerd. Rond kleine steden heb je meer hoevewinkels en als die goed draaien dan hebben de bewuste klanten de weg al gevonden. Dat wil zeggen dat daar geen nood is aan

een Lokaalmarkt. In grootsteden is er wel vraag naar. Zelfs naar meer dan één, dat bewijst Gent.'

TP: 'Is er voldoende aanbod van producenten rondom iedere Lokaalmarkt?'

Rob: 'Met de ervaring die we nu hebben, kan ik daar ja op zeggen. Er zitten voldoende boeren rond de grootsteden.'

TP: 'Hoeveel wordt er op voorhand besteld en hoeveel ter plaatse gekocht?'

Rob: 'Alles dooreen genomen zitten we op 20% afhalen. Het effect van de gezondheidscrisis proberen we daar uit te filteren omdat er dan enkel afhaal mogelijk was. Het online bestellen en afhalen is tegen dezelfde prijs mits een kleine servicekost voor administratie, verpakking en huur van het platform. Je bent ook snel belevend natuurlijk, je doosje staat klaar. Het punt 'thuisleveringen' willen we ook verder bekijken en uitwerken. We zitten met een premiumpubliek dat voor gezond en niet-bewerkt eten wil gaan en geen zin heeft om op een zaterdag naar de supermarkt te lopen. Aan die vraag willen we op een duurzame manier tegemoetkomen. En daar is de stad Gent ook vragende of meewerkende partij in, zolang er maar continuïteit in zit.'

TP: 'Wat is de kost voor een deelnemende boer?'

Rob: 'Dat is heel transparant. In principe is het 18,86% excl. btw. Dat is dus voor logistiek, dienstverlening, website, locatie, online bestelplatform, marketing enzovoort. Op dit moment draait Lokaalmarkt nog altijd maar break-even, maar we willen ook dat de boer er een goed gevoel aan overhoudt. Wij rekenen met een reële kost. Mensen die in de organisatie werken, moeten ook vergoed worden. Bovendien moet je winst maken om te kunnen investeren in extra markten, in nog betere communicatie ... In veel van die kortketeninitiatieven hebben ze angst voor het woord 'winst'. En de boer, die vaart er wel bij: in plaats van 80% van zijn omzet te halen uit de retail waar hij geen marge op heeft, gaat hij naar 60% retail met geen marge en naar 40% van zijn omzet waar hij veel meer marge op heeft dan hij ooit gehad heeft.' ●

Trelleborg TM1060. Verrijk uw landbouw.

De nieuwe Trelleborg TM1060 serie biedt een hogere efficiëntie voor tractoren van 80 pk tot meer dan 300 pk. Het behoedt uw land voor verdichting en maakt uw bedrijf productiever. Bescherm uw gewassen, alsof het edelstenen zijn. www.trelleborg.com/nl-nl/wheels



SCAN ME



Uw eigendom sinds 1 september openbaar domein?

U hebt wellicht via de media de perikelen gevolgd betreffende het betreden van iemands eigendom om er bijvoorbeeld een kat of hond weg te halen. Maar ... zomaar iemands eigendom betreden? Geen enkele eigenaar is er gelukkig mee! Ondertussen werd onze wetgeving aangepast en wordt het in bepaalde gevallen toch mogelijk om iemands eigendom te betreden. Wat betekent dit concreet?

Het betreden van privé eigendom

'Eigendom is het recht om **op de meest volstrekte wijze** van een zaak het genot te hebben en daarover te beschikken, mits men er geen gebruik van maakt dat strijdig is met de wetten of met de verordeningen (artikel 544 Burgerlijk Wetboek).'

Op basis van dit wetsartikel stelt de Belgische Rechtspraak dat buren onderling schade kunnen ondervinden door de uitoefening van dit eigendomsrecht, zelfs indien er geen enkele fout wordt begaan. Een dergelijke foutloze objectieve aansprakelijkheid geeft aanleiding tot de zogenaamde 'evenwichtsléer'. Buren moeten bepaalde hinder van elkaar tolereren, alleen indien deze hinder abnormaal wordt, moet er ingegrepen worden.

Ons oude Veldwetboek bepaalt dat zij die zonder wettige reden binnentreden in een besloten erf of in een aanhorigheid van een woning waar tak- of wortelvaste vruchten staan, beboet worden met een geldboete.

Daarnaast is het ook zo dat er binnen heel wat gemeente- en stadsbesturen politiereglementeringen bestaan die regels opleggen in verband met het betreden van andermans eigendom.

Zo wordt in vele politiereglementeringen bepaald dat het verboden is (zonder daartoe gerechtigd te zijn) om op andermans grond te komen, erover te gaan of er dieren over te laten lopen en dit dan ook zeker indien de grond klaargemaakt, bezaaid is, of met gewassen bezet is.

Wat is er nu veranderd sinds 1 september?

Het nieuwe artikel 3.50 van het Nieuw Burgerlijk Wetboek geeft nu een nieuwe definitie aan het begrip 'eigendomsrecht', namelijk:

'Het eigendomsrecht verleent aan de eigenaar rechtstreeks het recht om het voorwerp ervan te gebruiken, hiervan het genot te hebben en erover te beschikken. De eigenaar heeft de volheid van bevoegdheden, behoudens de beperkingen die door wetten, verordeningen of door de rechten van derden worden opgelegd.'

In vergelijking met het oude artikel 544 BW stellen we vast dat de woorden '**op de meest volstrekte wijze**' weggelaten zijn. Dit gebeurde bewust omdat men moet vaststellen dat eigenaars heden ten dage toch niet meer alles met hun eigendom mogen doen.

Dit is bijvoorbeeld vast te stellen doordat de wetgever een nieuw element, '**het feitelijk gedogen van de eigenaar**', heeft opgenomen in het NBW, namelijk artikel 3.67, §3. Dit artikel luidt als volgt:

'Wanneer een **onbebouwd en onbewerkt** onroerend goed niet is afgesloten, mag ieder er zich op begeven tenzij de eigenaar van dit perceel schade of hinder hiervan ondervindt of op duidelijke wijze kenbaar heeft gemaakt dat het verboden is voor derden om zonder zijn toestemming de grond te betreden.'

Dit betekent dat indien een onbebouwde en onbewerkte eigendom niet afgesloten is, dan kan eenieder er zich op begeven, tenzij u zou aangeven dat hij niet mag betreden worden, of indien u schade zou ondervinden doordat iemand uw eigendom betreedt. We zullen moeten afwachten hoe deze regel in de toekomst in de praktijk zal beoordeeld worden door de rechtbanken!

Hetzelfde artikel bepaalt verder ook nog dat indien een zaak of een dier op **onopzettelijke wijze** op een naburig onroerend goed is terechtgekomen, dan moet de eigenaar van dit onroerend goed ze teruggeven of toelaten dat de eigenaar van deze zaak of van dit dier ze weghaalt. Hier gaat het dus duidelijk over dieren of zaken die bij de buur terecht zijn gekomen op een onopzettelijke manier.

Opmerking!

In de praktijk blijkt nu de laatste weken dat heel wat gemeentebesturen niet gelukkig zijn met deze nieuwe regels en er zijn er vele die hieromtrent zelf regels vastleggen in hun politiereglement waaruit zal blijken dat iemands eigendom toch niet zal mogen betreden worden. Bovendien wordt de inhoud van de hierboven aangehaalde artikels op verschillende manieren geïnterpreteerd. Wordt dus zeker nog vervolgd!

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



MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





En wat is AGCO REMAN?



Vervang uw oude onderdelen door gereviseerde

- Het gereviseerde onderdeel is volledig gedemonteerd tot op de kleinste moer
- Elk onderdeel wordt grondig gereinigd en gecontroleerd op beschadigingen
- Alleen onderdelen die aan de oorspronkelijke kwaliteitseisen van de fabrikant voldoen, worden hergebruikt
- Alle slijtdelen, lagers en afdichtingen worden automatisch vervangen
- De onderdelen worden in de fabriek door gespecialiseerde technici gereviseerd en getest
- Reman onderdelen worden geleverd met 12 maanden garantie
- Zeer betrouwbare renovatie
- Een voordelig alternatief voor een nieuw onderdeel - gemiddelde besparing van 30%



TURBO



VARIO TRANSMISSIE



INJECTIEPOMP