



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE





STEKETEE IC-WEEDER

DE INTELLIGENTE EN POLYVALENTE SCHOFFEL- MACHINE.

Automatisch schoffelen in alle aangeplante teelten! Met de **Steketee IC-Weeder** houdt u de onkruiddruk in de hand. Met behulp van zijn intelligente camera herkent de schoffelmachine elke individuele plant. Hierdoor schoffelt hij alle onkruid weg. Zowel tussen de rijen als in de plantenrij. Verder is de IC-Weeder heel eenvoudig aan te passen aan verschillende rijafstanden en aan de verschillende groeistadia van de gewassen. Perfect werk zonder moeite zowel overdag als 's nachts.

ONZE MOTIVATIE: **UW SUCCES!**



Vind meer informatie via
steketee.com

 **LEMKEN**
The Agrovision Company



Voorwoord	'Deze woelige tijden betekenen niet het einde van de wereld, ze geven het einde aan van de illusie waarin we geleefd hebben.'	4
 Akkerbouw	Akkerbouw en zaadveredeling bij Jorion in Hacquegnies.	6
 Veehouder	In Soignies werken schoonzoon en schoonvader samen.	10
 Dealer	Elsen Traktor, waar de werkplaats het kloppend hart van het bedrijf is.	14
 Dealer	Importeur Renaat Rommelaere uit Diksmuide: 'Ik investeer liever in machines dan in gebouwen.'	18
 Loonbedrijf	Loonwerken Eylenbosch: een loonwerker met boerderijgenen.	20
 Techniek	AdBlue wordt schaarser en duur.	23
 Techniek	Zuid-Tirolse schoffelmachine voor zware omstandigheden.	28
 I love my agrojob	Bart De Reu, zelfstandige melkveehouder.	30
 Techniek	Schoffelen in de wijnbouw. 	32
 Techniek	Hydraulisch verschuifbare dubbelluchtwielen.	35
 Highlights		36
 Recht	Kosteloos gebruik om pacht buitenspel te zetten?	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.

Coverfoto: Ferre Verschueren

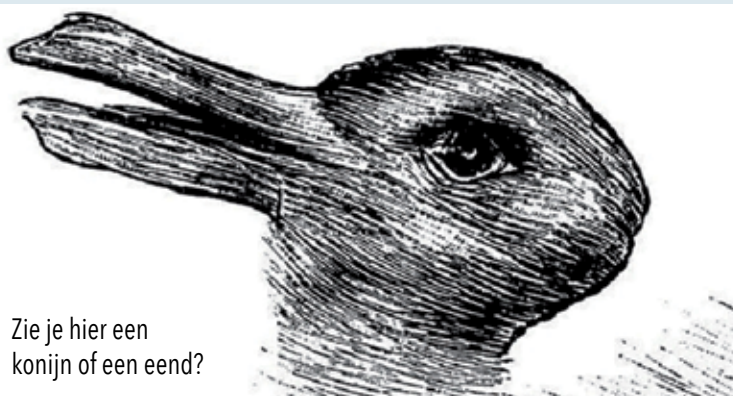


 Belgian jury member

Waarheid van het seizoen

Luchtkastelen eisen hoge onderhoudskosten.

**Edward Bulwer-Lytton, Engels dichter, schrijver en politicus.
(1803 - 1873)**



Zie je hier een
konijn of een eend?

'Deze woelige tijden betekenen niet het einde van de wereld, ze geven het einde aan van de illusie waarin we geleefd hebben.'

De laatste twee jaar werd de wereld gegijzeld door een gezondheids-crisis. De paniek die daarbij is ontstaan en door de overheden indirect in stand wordt gehouden, heeft in de economie een kunstmatige toename van de vraag gecreëerd. Deze toegenomen vraag is eerder ingegeven door angst voor tekort, speculatie en geldgewin. Ze is in geen geval het gevolg van organische economische groei. Anno 2022 is het zo dat een groot aantal ongezonde bedrijven en ideeën met subsidies in stand wordt gehouden, en economisch gezonde bedrijven een zware pil moesten slikken of in een crisis werden gestort. Op zich is een crisis een leermoment waaruit lessen kunnen worden getrokken om erna beter te doen. De vraag is of daar ruimte voor mag zijn.

De boer moet gaan opstaan en lokaal de zaak aanpakken

Nu de gezondheidscrisis aan het uitdoven is, lijkt het of er geen vuil-tje meer aan de lucht is. We hebben 'onze vrijheden' terug. Hadden we die dan zomaar weggegeven? Wie verder durft kijken, ziet dat de volgende pijl en boog gericht zijn op onze landbouwers. Zij zijn volgens de propaganda van de reguliere media mede de oorzaak van de klimaatcrisis en het is enkel door hen te doen inkrimpen en de vrijgekomen oppervlakte vol te zetten met windmolens en andere onrendabele bouwprojecten dat het klimaat er beter op zal worden. Alles wordt in de kritiekloze media op een hoop gegooid: het klimaat, de stikstofproblematiek, CO₂ ... Wat opvalt, is dat in de mainstream-media de boer tot kop van jut wordt gemaakt.

Wie zijn eigen onderzoek durft doen, weet dat 'het klimaat' een gegeven is waar de mens nog weinig vat op heeft. De meeste van de maatregelen die 'Europa' of indirect het Wereld Economisch Forum voorstelt, gaan de boer noch het klimaat ten goede komen. Wie er wel beter van gaat worden, zijn die bedrijven waarvan de aandeelhouders in het verleden al aangetoond hebben dat ze met het klimaat weinig inzitten. Alles wordt onder het etiket 'duurzaam' verpakt: biodiversiteit, duurzame energie, duurzame mobiliteit, duurzame voedselsystemen, duurzame landbouw, duurzame energie, duurzame industrie enzovoort. Kortom, een hele resem sloganese begrippen waarbij niemand echt weet welke lading de vlag dekt. Met deze 'goedgevoelop-

lossingen' en holle marketingwoorden wil men gewoon een industrie in het leven roepen die weinig aan de problemen gaat veranderen.



De 'Green Deal' is geen deal: de voordelen komen in de verkeerde handen

Een deal is een overeenkomst tussen verschillende partijen waarbij er voor alle partijen, waaronder in dit geval de gemeenschap, voordelen aan vast zitten. De Green Deal van Europa is echter een opgelegd megalomaan model dat door lobbywerk tot stand is gekomen. Door een 'Europa' dat weinig contact heeft met de realiteit en nog minder met de landbouw, worden er voorstellen gedaan die aan de ene kant van de wereld misschien een kans van slagen hebben, maar aan de andere kant totaal het tegenovergestelde effect bereiken.



En waarom wordt er niet over het milieu gesproken? Daar kunnen we met z'n allen wél iets aan doen. Nee, we gaan beter op batterijen rijden om volgens de 'insiders' CO₂-neutraal te rijden en dus het klimaat te redden. Maar wie gaat die stroom opwekken, en waar? Waar gaan we met onze afgedankte batterijen naartoe en waar blijven we met onze afgeschreven windmolens en zonnepanelen? Of mogen we daarmee ons milieu wél belasten?

Dus wie gaat de zogezegde klimatrekening betalen?

Onze kinderen en kleinkinderen.



We moeten eerlijk durven zijn met onszelf

Zolang de landbouwer onder zijn schuldgevoel gebukt blijft gaan, zal er niks veranderen en blijven de regulerende overheden vrij spel hebben. Af en toe (ludiek) gaan betogen zal ook weinig soelaas brengen. En zolang de boer zijn hand blijft uitsteken om een aalmoes (subsidies) van de overheid te krijgen en de spreekwoordelijke wortel achterna blijft lopen, zal men hem deze steeds voor blijven houden. We hebben de nieuwe technologieën die sinds de jaren '60 de landbouw naar een hoog productieniveau hebben gebracht, maar die op lange termijn het milieu en de kwaliteit van het land zwaar hypothekeren. Veel van de teeltkennis van onze 'landbouwvoorouders' werd verdrongen en vervangen door nieuwe technieken die op korte termijn voor een forse meeropbrengst zorgden. Toen we in de naoorlogse decennia volledig voedselvoorzienend wilden zijn om geen hongersnood meer te hebben, was dat de juiste keuze. Ondertussen is de landbouw op veel plaatsen 'gewend' geraakt aan de meeropbrengsten zonder op lange termijn te investeren in de bodem. Mais als monocultuur bijvoorbeeld of seizoencontracten hebben in veel streken in het land het humusgehalte in de bodem naar beneden gehaald. Kleinere landbouwbedrijven gingen op in grotere exploitaties en kwamen vaak in industriële handen. We hebben allemaal boter op ons hoofd. Als landbouwers moeten we ook de hand in eigen boezem durven steken en bijsturen. En hoe, dat kan iedereen best voor zichzelf uitmaken.

Publieke opinie: zoek contact met de burger

Ondertussen wordt de landbouwer door de media verkeerd afgeschilderd en is hij in de publieke opinie de grote vervuiler. En de brave burger, die likt alles en denkt niet verder na. Want de media hebben het gezegd of geschreven. Het staat in de gazet of ze zeggen het op de 'tele-visie'. Een 'visie' van iemand die er 'ver' vanaf staat dus. De enige manier waarop de landbouwer hier het verschil kan maken of het tij kan keren, is door lokaal contact te maken met de burger.



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 socialmedia-kanalen 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).

Sedert 1 januari 2022 zijn we gestart met twee opties voor onze lezers: een abonnement via bpost of een online abonnement

Abonnement op het magazine TractorPower via bpost

- 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.





Akkerbouw en zaadveredeling bij Jorion in Hacquegnies

Deze keer kozen we niet voor een 'klassieke' akkerbouwer, maar gingen we op bezoek bij zaadbedrijf Jorion Philip-Seeds in Hacquegnies (Frasnes-lez-Anvaing). Dat bedrijf baat naast de zaadveredelingsactiviteiten nog een akkerbouwbedrijf uit. Dankzij de akkerbouwtaak kunnen ze hier makkelijk proefvelden aanleggen en opvolgen. Een extra voordeel is dat ze op deze manier heel praktijkgericht te werk kunnen gaan om de vermarkte zaden zo nauw mogelijk af te stemmen op wat de moderne akkerbouwer nodig heeft. We hadden een gesprek met Jean-Philippe Jorion, de huidige zaakvoerder, en Maxime Colinet, de crop manager van het bedrijf.

Tekst: Christophe Damen | Foto's: Christophe Daemen en Maxime Colinet

Het verhaal van het familiebedrijf Jorion begint in 1902 in het centrum van Frasnes, wanneer Jean-Philippe's betovergrootvader Valère Jorion een eerste stap zet in zaden voor moestuinen. Na de Tweede Wereldoorlog ontwikkelt de grootvader van Jean-Philippe de akkerbouwtaak en vanaf 1957 start ook het onderzoek rond de veredeling van zaden voor de gangbare landbouwgewassen.

De laatste jaren kende het bedrijf een aanzienlijke groei. In 2005 werd een nieuwe fabriek gebouwd, gevolgd door de overname van Philip-Seeds in 2013. Sinds 2016 wordt er bijna jaarlijks bijgebouwd om voldoende stockageruimte te kunnen voorzien en om granen en zaaigrassen te kunnen stockeren, drogen en triëren.

Vandaag verdeelt het bedrijf een breed gamma zaaizaden voor granen afkomstig van de eigen selectie of ingevoerd uit andere landen. Daarnaast is het bedrijf actief in het vermarkten van graszaadmengsels en maïszaad van buitenlandse programma's. Het aanbod groenbemesters zit in stijgende lijn, omwille van de strengere regelgeving omtrent bodembedekkers. Dit aanbod wordt aangevuld met de verdeling van koolzaad- en voederbietzaden, bloemenweidemengsels enzovoort.

Sinds 2013 verdeelt het bedrijf buitenlandse genetica op de Belgische markt en sluit het ook vermeerderingscontracten af met



Jean-Philippe Jorion en Maxime Colinet

landbouwers. Het gaat om circa 1.200 ha op jaarbasis voor granen en circa 1.000 ha voor graszaden. Aangezien het een Belgisch bedrijf is, wordt nog altijd zowat 90% van de omzet in België gedraaid. Begin de jaren 2000 waren de zaaigranen goed voor ongeveer 85% van de omzet, een aandeel dat nu voor een deel wordt overgenomen door de zaaigrassen. Verder wordt het aanbod nog aangevuld met onder meer maïszaaden en gazonzaden.



'Onze laatste aanwinst is een getrokken Horsch-spuitmachine.'

Het akkerbouwbedrijf

Het akkerbouwverhaal begint in 1989 met de overname van de 'Ferme de Liessart', een bestaand akkerbouwbedrijf. Dat maakt dat er proeven in eigen beheer kunnen plaatsvinden en de proefveldjes eenvoudiger op te volgen zijn. Voordien werden regelmatig percelen gehuurd voor deze proefvelden, met het nadeel dat de percelen niet altijd homogeen waren, wat soms tot verrassende of afwijkende resultaten kon leiden. In 2007 wordt ook een tweede akkerbouwbedrijf overgenomen, de 'Ferme de Pétieux' rechtover het bestaande bedrijf. Vandaag worden granen, aardappelen, vlas, bieten en graszaad voor de vermeerdering geteeld op een honderdtal hectare. De dagelijkse leiding wordt toevertrouwd aan Maxime Colinet, de crop manager, die nauw samenwerkt met Jean-Philippe Jorion en het voltallige team van Jorion.

Specifieke aanpak

Maxime is ondermeer verantwoordelijk voor het dagelijks opvolgen van de teelten tijdens het groeiseizoen: 'Ons akkerbouwbedrijf is specifiek omdat we heel wat verschillende variëteiten zaaien en deze ook zo goed mogelijk opvolgen tijdens het seizoen. Op een perceel van 1 ha zaaien we bijvoorbeeld verschillende variëteiten



Omdat de teeltrotatie logischerwijze heel wat granen telt, is het bijzonder belangrijk om de opkomst na de oogst goed in de hand te houden.

en proberen we de verschillende meststoffen- en fyto toepassingen homogeen te houden. Het resultaat is dat we op het einde van de rit een goed algemeen beeld krijgen van de bekomen resultaten. Er worden jaarlijks zowat 1.200 proefveldjes aangelegd voor tarwe, ongeveer 300 voor gerst en 900 proefveldjes voor maïs. De testen hebben betrekking tot het klimaat, de bodem, de zaaidichtheid ... De selectie kost handenvol geld en de bedoeling is dan dat we om de zoveel tijd een variëteit vinden die de moeite waard is om te vermarkten.'

Eigen machines en loonwerk

Op het akkerbouwbedrijf worden tegenwoordig heel wat veldwerkzaamheden in eigen beheer uitgevoerd. Maxime: 'Het laat ons toe om in te grijpen wanneer we het zelf willen. Dat is bijzonder belangrijk voor fyto behandelingen bijvoorbeeld. Het is ook een van de redenen waarom we de laatste jaren fors geïnvesteerd hebben in een goed uitgerust machinepark met voldoende capaciteit. Naast onze Valtra-tractor beschikken we bijvoorbeeld over een nieuwe zaaicombinatie van Kubota die echt voldoening geeft. Onze laatste aanwinst is een getrokken Horsch-spuitmachine. Deze zal vanaf het voorjaar ingezet worden.



Zicht op de fabriek in Hacquegnies



De proefveldjes worden met specifieke machines geoogst.



'Naast onze Valtra-tractor beschikken we bijvoorbeeld over een nieuwe zaai combinatie van Kubota die echt voldoening geeft.'



Ook in maïs worden heel wat proeven aangelegd.

Het is een flinke investering, die ons helpt om nog efficiënter te werken, zodat we onze proeven nog beter in de kijker kunnen zetten. Een andere machine die voor ons echt belangrijk blijft, is de cultivator. Omdat de teeltrotatie logischerwijze heel wat granen telt, is het bijzonder belangrijk om de opkomst na de oogst goed in de hand te houden. Meestal bewerken we de stoppels 3 à 4 keer na het dorsen, zodat alle zaadjes perfect kiemen en we geen verontreiniging zien in de volgende teelt. In dat opzicht is een goede werkorganisatie uiteraard een must. We vertrouwen

ook nog steeds op loonwerkers voor de oogstactiviteiten. Ons bedrijf is te klein om zelf een maaidorser te kunnen afschrijven. Het dorsen van de verschillende variëteiten vraagt bovendien al onze aandacht omdat de maaidorser perfect schoongeblazen wordt tussen het oogsten van twee opeenvolgende variëteiten. Als de weersomstandigheden minder gunstig zijn tijdens het dorsen is het ook niet altijd eenvoudig om een loonwerker te vinden die bereid is om wat kostbare tijd te verliezen tussen twee aparte veldjes. Het inzaaien van de proefpercelen wordt dan weer aan Redebel toevertrouwd omdat ze daar over de nodige machines beschikken om proefveldjes met een breedte van 1,2 meter in te zaaien en de nodige herhalingen aan te leggen.'



VAN HAUTE

LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES



**De hoogste
zaaiprecisie
wordt bereikt met**

VÄDERSTAD

Tempo.

Weten hoe dit werkt? VRAAG EEN DEMONSTRATIE!
0470 46 96 99 of jeroen@vanhaute-landbouwmachines.be




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

Genetica wint aan belang in de toekomst

Als we Jean-Philippe en Maxime vragen hoe ze de toekomst zien, zijn ze van mening dat hun akkerbouwbedrijf een steeds belangrijkere schakel wordt binnen de groep. Jean-Philippe vervolgt: 'Naar de toekomst toe zien we meer en meer onbekende factoren. Denk bijvoorbeeld aan de politieke wil om bio een steeds belangrijkere plaats te geven binnen onze samenleving. Dat is allemaal goed en wel, maar het betekent dat de sector van de zadenveredeling enorme uitdagingen zal moeten aangaan om een degelijk antwoord te bieden. Daarnaast is het voor niemand een geheim dat steeds meer toelatingen voor de fytoproducten niet verlengd worden en dat er nauwelijks nieuwe middelen op de markt komen. Al wat we in de toekomst niet meer gaan kunnen oplossen met fyto's zullen we moeten proberen op te vangen door verder onderzoek en veredeling. In dit kader zal ons akkerbouwbedrijf ons toelaten om kort op de bal te spelen en deze nieuwe uitdagingen aan te gaan. Naar de toekomst toe zullen de veredelaars er alle baat bij hebben om eiwithoudende gewassen verder te selecteren en te verdelen. Dat kan ervoor zorgen dat we op termijn bijvoorbeeld rendabel soja kunnen telen in België. De genetica heeft al heel wat bereikt op dat gebied en ik heb daar het volste vertrouwen in.' ●

50

J A A R

ZELFRIJDENDE VELDHAKSELAARS

NEEM EEN KRACHTIGE BESLISSING

Bent u klaar voor de vooruitgang? Neem dan vandaag nog contact op met Erik De Ridder (+32 474 750 125) om samen met hem te bespreken welk model uit ons uitgebreide gamma de beste keuze is voor uw bedrijf. Omwille van ons 50-jarige jubileum hebben we ook enkele speciale aanbiedingen voor u.

**COFABEL®**

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

**JOHN DEERE**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



In Soignies werken schoonzoon en schoonvader samen

Het veeteeltbedrijf van José Duquesne en Guillaume Bran bestaat uit een vlees- en een melkveetak. Een deel van de melk wordt thuis verwerkt en vervolgens verkocht in de hoevewinkel. Hoewel de ouders van Guillaume zelf geen landbouwers waren, toonde hij van kindsbeen af interesse voor de veehouderij. In 2013 kreeg hij de gelegenheid om een bestaande boerderij over te nemen en sinds verleden jaar is hij geassocieerd met zijn schoonvader José. We gingen hem vorige maand opzoeken op een rustige zaterdagmiddag.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Guillaume is altijd geboeid geweest door de landbouwsector en meer in het bijzonder de veehouderij. Logischerwijze volgde hij een landbouwopleiding in Ath en vervolgens ging hij aan de slag in de sector. Hij werkte onder meer een tijdje halftijds bij Redebel en nam ondertussen het landbouwbedrijf van een neef van zijn vader over in 2013.

Guillaume: 'Het klinkt een beetje raar, maar ik zag me niet iets anders doen. Ik ben dan nog deeltijds voor Redebel blijven werken. Daarbij werkte ik ook deeltijds bij Eddy Peeters, een bekende veehouder uit de streek. Sinds oktober vorig jaar werk ik samen met mijn schoonvader José Duquesne. We hebben een melkvee- en een vleesveestapel van elk circa 150 beesten. Voor het Witblauw hebben we in genetica geïnvesteerd zonder al te veel in te zetten op uitersten. Ik vind het belangrijk om een zekere lijn te houden zodat we de kwaliteiten van onze beesten optimaal kunnen benutten. Wat het melkvee aangaat, proberen we koeien met een uniforme grootte te hebben. De koeien blijven echter niet onnodig lang op ons bedrijf.'



José Duquesne en Guillaume Bran



De Siloking-voermengwagen is onmisbaar op het bedrijf.



De stroverdeelmachine helpt om de werkdruk te verlagen.

Eigen geteelde ruwvoerders

De meeste teelten zijn bestemd om ruwvoerders te produceren voor de eigen veestapel. Naast tarwe omvat de teeltrotatie luzerne, gras, maïs en suikerbieten. Dankzij de bieten hebben onze veehouders uit Soignies gemakkelijker toegang tot perspulp. De maïs wordt ingekuild en dient als basis voor het rantsoen. Zowel de luzerne als het voordroog worden geperst en gewikkeld. Guillaume legt uit: 'Persen en wikkelen is duurder, maar in ruil heb je dan een

ruwvoeder van topkwaliteit en zonder risico op broei, zeker in de zomerperiode. Daarnaast hebben we ook gemerkt dat gewikkeld gras of luzerne een betere smaak geven aan onze verwerkte melkproducten. Met ingekuild voordroog zou dat niet het geval zijn. We zetten altijd in op de beste kwaliteit omdat dat voor ons rendoert. Dagelijks voederen we twee luzernebalen en twee voordroogbalen.'

Het rantsoen blijft grotendeels ongewijzigd tijdens het jaar omdat



**Nieuwe ideeën
als antwoord op
de uitdagingen
van de toekomst**



Kubota

M5001 Narrow: De betrouwbare partner in smalle omstandigheden

Het belangrijkste doel van de M5001 Narrow is om uw leven gemakkelijker te maken en u tijd en geld te besparen.

Waarde van uw tractoren beschermen? Geniet van 5 jaar verlengde fabrieksgarantie op al uw Kubota tractoren!*



Eén derde van de melk wordt thuis verwerkt en vervolgens verkocht in de hoevewinkel.



Al het voordroog wordt geperst en gewikkeld.

het beter uitkomt voor de verwerking. Guillaume: 'We beschikken over een voermengwagen zodat we onze ruwvoerders snel en efficiënt kunnen mengen. Deze voermengwagen maakt het ook mogelijk om de ruwvoerders beter te valoriseren. Het standaard rantsoen voor de melkkoeien bestaat uit maïs, luzerne, perspulp, een beetje voordroog en een eiwitkern. Met de uitkuilklaauw op onze verreiker kunnen we een vlakke kuilrand maken en dat beperkt de verliezen.'

Loonwerk om de werkdruk te verlagen

José en Guillaume doen voor de meeste werkzaamheden op het bedrijf een beroep op een loonwerker. Guillaume: 'We hebben zelf maar weinig tijd en bovendien zouden we bepaalde machines toch niet kunnen afschrijven op ons bedrijf. Maaidorsen, zaaien en rooien van bieten, zaaien en hakselen van maïs of het persen en wikkelen van voordroog en luzerne besteden we sowieso uit aan onze loonwerker. Hetzelfde doen we voor het uitvoeren van vaste mest en drijfmest, het maaiwerk en het spuiten van bepaalde teelten.'

De tractoren op het bedrijf zijn niet van de jongste, maar worden wel perfect onderhouden. Guillaume: 'We moeten op onze machines kunnen vertrouwen als we deze nodig hebben. Omdat we heel wat balen stro en voordroog naar huis halen, hebben we onlangs een nieuwe platwagen van 19 ton met luchtremmen aangeschaft. Op deze manier zijn we nu in staat om vlot te werken. Naast de Manitou-verreiker maken de voermengwagen en de stromachine de meeste draaiuren op een jaar.'

Een goede werkorganisatie

Bij José en Guillaume heeft iedereen zijn vaste dagelijkse taken. Ze beginnen graag 's morgens vroeg zodat ze na de middag wat tijd voor zichzelf hebben. 's Avonds wordt er ook op tijd gemolken zodat er eveneens wat vrije tijd overblijft. De dag begint meestal rond 5.30 uur met het melken en vervolgens worden de kalfjes gevoederd. Na het ontbijt is het dan tijd om de veestapel te voederen. Als deze taken achter de rug zijn, vertrekt Guillaume naar de tweede locatie, zijn oorspronkelijke bedrijf, om daar ook te kunnen voederen, boxen instrooien enzovoort. 's Avonds



Melk- en vleesvee vormen de twee poten van het bedrijf.



Een nette kuil is de basis van een kwaliteitsvol rantsoen.



De koeien worden gemolken in een 2x6-melkinstallatie van SAC.

worden de koeien rond 16 uur opnieuw gemolken in de 2x6-melkinstallatie van SAC.

Thuisverwerking biedt toegevoegde waarde

De eerste stappen in de thuisverwerking werden reeds 20 jaar geleden gezet. Vandaag wordt ongeveer één derde van de melkproductie thuis verwerkt. De rest wordt bij Inex geleverd. Guillaume: 'Mijn schoonmoeder Agnès is daar een groot deel van de tijd mee bezig. Naast melk bieden we boter, roomijs en yoghurt met verschillende smaken, kaas en verse room. Omdat de winkel vrijwel dagelijks open is van 's morgens tot 's avonds is een goede werkorganisatie uiteraard een must. We merken dat de klanten dan binnenkomen wanneer het hen het beste past, waardoor we meer omzet draaien. Naast de eigen verwerkte producten verkopen we ook melkproducten van Fairebel, alsook groenten, pasta en chips.'

Rendabiliteit vleesveestapel onder druk

Naar de toekomst toe is Guillaume van mening dat een mogelijke uitbreiding enkel bij het melkvee mogelijk is. Hij vervolgt: 'De melkprijzen zijn niet altijd bevredigend, maar we verwerken een deel thuis en de rest wordt maandelijks betaald. Al bij al valt het nog redelijk mee. Daarentegen wordt de rendabiliteit van het vleesveegebeuren al enkele jaren zwaar op de proef gesteld. Naar de toekomst toe willen we niet per se uitbreiden. Ik zie zelfs op termijn een inkrimping van het aantal stuks vleesvee. Binnen vier jaar gaat mijn schoonvader met pensioen. Tegen dan zullen we keuzes moeten maken. De verwerking gaat zeker blijven omdat die een van de troeven van ons bedrijf is. Omdat de winkel dagelijks open is, vergt die wel een aantal inspanningen. Op termijn zou mijn echtgenote Catherine, die nu in het onderwijs zit, thuisblijven zodat ze ook een deel van de taken voor haar rekening kan nemen.'

Sedert 1 januari 2022 zijn we gestart met twee opties voor onze lezers: een abonnement via bpost of een online abonnement



Abonnement op het magazine TractorPower via bpost

- 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) Scrol door naar 'aanvragen online magazine'.
- 3) Vul je gegevens in.

We voorzien voor 2022 een overgangperiode van een jaar waarin je je ofwel kunt abonneren en het papieren magazine ontvangen via bpost, ofwel je registreren met je mailadres zodat je het magazine online in je mailbox kunt ontvangen.



Elsen Traktor, waar de werkplaats het kloppend hart van het bedrijf is

Elsen Traktor in Aarschot is al jaar en dag een gekende naam in het Hageland. Behalve voor landbouwmachines, met onder andere Massey Ferguson, kunnen klanten er terecht voor diverse machines voor tuin- en grondwerken.

Het bedrijf is vanaf de opstart na WO II steeds in handen van de familie Elsen gebleven. Het sprokkelde over de jaren heen een sterk, familiaal en vooral vakkundig team bij elkaar. We zaten begin februari samen met Bert Maris, de vertegenwoordiger voor het commerciële gedeelte van land- en tuinbouw, en Geert Elsen, zaakvoerder.

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

TractorPower: 'Wanneer startte het bedrijf?'

Geert Elsen: 'Net na de Tweede Wereldoorlog besluit Frans Rijmenants voor eigen rekening te beginnen. Naast de winkel met huishoudartikelen opent hij een bescheiden werkhuis voor de verkoop en herstelling van landbouwmachines. Wanneer de economie eind de jaren '40 weer aantrekt, breekt een periode van bloei aan voor de verkoop van tractoren en landbouwmachines. In 1952 vervoegt schoonzoon Marcel Elsen de zaak, die blijft groeien en daarom aan uitbreiding van mensen en ruimte toe is. In 1961 worden een toonzaal, een magazijn, een kantoor en een grote werkplaats gebouwd. Twee jaar later volgt de concessie voor Massey Ferguson.'

Na de pensionering van de oprichter wordt de zaak in 1973 omgevormd tot de NV Elsen Traktor, toen nog gevestigd aan de Steenweg op Begijnendijk te Betekom. Tien jaar later volgt de verhuis naar de Pastoor Pitetlaan. In 1991 treedt Geert Elsen, de neef van de zaakvoerder Marcel, toe tot Elsen Traktor. Sinds 1996 staat hij aan het hoofd van het familiebedrijf.



Geert: 'Door de jaren heen heb ik altijd geïnvesteerd in de beste service voor onze klanten.'

Het jaar 2004 is eveneens een belangrijke mijlpaal. Dan start Elsen Traktor met de import van Hitachi-minigravers en de verdeling van de grote machines van datzelfde Japanse topmerk. Eens te meer groeit Elsen Traktor uit zijn kleren. In 2009 volgt een nieuwe verhuis naar de Nieuwlandlaan te Aarschot. Een ruimer magazijn met meer wisselstukken, modernere werkplaatsen, meer technisch personeel: voor de klanten heeft de nieuwe locatie niets dan voordelen.



Naast de landbouwmachines vormen graaf- en grondverzetmachines een tweede poot van het bedrijf.

TP: 'Verkopen jullie enkel landbouwmachines?'

Bert Maris: 'Nee. Bij de landbouw ligt de focus al van begin af aan op Massey Ferguson. Na het invoeren van tuinbouwmachines hebben we gekozen voor een tweede merk, met name Kubota, waar de focus gelegd wordt op kleinere tractoren. Daarnaast hebben we ook wielladers, verreikers, grondbewerkingsmaterieel, materieel voor hooibouw, groenbeheer, gewasbescherming en zaaitechnieken, rollend materiaal enzovoort. We werken met merken zoals Giant, Manitou, Kverneland, Maschio ... Voor iedere klant proberen we de juiste oplossing in huis te hebben.'

Alles is maatwerk geworden

Bert: 'Veel machines worden nog steeds volledig op maat samengesteld. Een stock aanleggen voor bepaalde machines is niet altijd evident. Soms vraagt de klant zoveel specifieke kenmerken dat we het echt op maat moeten bestellen. Voor standaardoplossingen, bijvoorbeeld voor hooibouw en grondbewerking, voorzien we wel de nodige voorraad zodat we een snelle uitlevering kunnen garanderen.'

'Ik vind dat een tractor voor een klant samenstellen niet zo evident is. Hoe belangrijk is het comfort, welke trekhaak is er nodig, welke wielen en banden kies je ... Kortom, alle details zijn echt belangrijk. Je bent bezig met een grote investering waardoor een goede begeleiding naar de aankoop ontzettend belangrijk is. Voor mij is het belangrijk dat de klant voldoende geadviseerd wordt zodat zijn investering zo goed mogelijk rendeert.'

Altijd beschikbaar

Geert: 'Door de jaren heen heb ik altijd geïnvesteerd in de beste service voor onze klanten. Iets wat mijn nonkel vroeger zelf al hoog in het vaandel droeg. Door de aanleg van een grote voorraad onderdelen en de nodige flexibiliteit van onze werknemers slagen we erin de kwaliteit van onze service hoog te houden. Het is vooral wanneer ze tijdens een hoogseizoen in panne staan dat onze klanten beseffen hoe waardevol de service is.'



Als een onderdeel niet meer verkrijgbaar is dan wordt het gewoon zelf gemaakt.

'Soms kan je een euro beter één keer minder omdraaien en net iets meer investeren. Op die manier vermijd je achteraf de rekening gepresenteerd te krijgen.'

TP: 'Zien jullie een evolutie in het cliënteel?'

Geert: 'We merken vooral op dat de oudere generatie steeds blijft terugkomen. Loyaliteit is enorm belangrijk voor ons en we doen er dan ook alles aan om deze klanten te kunnen behouden.'

Bert: 'Ik adviseer de klanten om te kiezen voor een iets duurder merk met een correcte prijs-kwaliteitsverhouding. De keuze is vaak moeilijk door het uitgebreide aanbod op de markt.'

Leasing

Bert: 'Vandaag de dag staan de interesten voor een lening van een tractor of ander landbouwmaterieel historisch laag. Om de klant volledig te voorzien van alle informatie, zowel technisch als financieel, werken we met verschillende financiële instellingen samen: Arco Finance, KBC, BNP ... Zo kan er in een minimum van tijd een totaalvoorstel aan de klant worden gedaan. Dit beschouwen wij ook als een extra service waardoor de klant enkel nog een eindbeslissing dient te nemen zonder dat hij nog bij verschillende banken dient te informeren naar de beste voorwaarden.'

De werkplaats is het kloppend hart

Bert: 'De eerste tractor die een nieuwe klant koopt, is een gevolg van de verkoop. De tweede zal vooral afhankelijk zijn van de ervaring die klanten hebben met de dealer. Met ons vast team hebben we techniekers in dienst die tientallen jaren aan ervaring

'Onze service begint met goed advies bij de verkoop.'



Elsen beschikt over een sterk technisch team waarbij specialisatie en continue bijscholing de sleutel tot succes vormen.

met zich meebrengen. We beschikken over een sterk technisch team waarbij specialisatie en continue bijscholing de sleutel tot succes vormen. We zijn er fier op dat onze werkplaats als een geoliede machine draait. Onze techniekers zijn zelden afwezig en stellen zich flexibel op zodat een grote klanttevredenheid gegarandeerd kan worden.'

Geert: 'We gaan ver in service. Als een onderdeel niet meer verkrijgbaar is dan maken we dat gewoon zelf. In de werkplaats heeft elke techniker een vaste werkruimte. Dit maakt dat iedereen heel gestructureerd en meer gefocust kan werken. Zoals ik al eerder zei, is ervaring een zeer sterke troef in ons bedrijf. Wim, een van onze anciens, krijgt zelfs telefoontjes vanuit andere landen om oplossingen te zoeken bij problemen met hun Massey Ferguson-tractor. Hij is echt een wandelende encyclopedie met vijftientig jaar ervaring. Wanneer een klant zou bellen op het einde van de werkdag, dan zal een van onze techniekers zonder problemen naar die klant doorrijden. In het hoogseizoen stelt iedereen binnen het bedrijf zich flexibel op en worden de klanten zelfs op zon- en feestdagen geholpen.'

Magazijn

Iets waar ze bij Elsen Traktor heel trots op zijn, is het magazijn met een oppervlakte van 900 m² en meer dan 20.000 verschillende artikelen. Om een overzicht te bewaren werken ze met een stockbeheerprogramma waarmee ze nauwkeuring bijhouden hoeveel stock er op ieder moment aanwezig is.

Servicewagens

Bert: 'We beschikken over zes ingerichte servicewagens en één vrachtwagen die het hele jaar door reparaties doen op verplaatsing. Zo kan er bijvoorbeeld tijdens een hoogseizoen onmiddellijk gereageerd worden zodat de klanten geen tijd verliezen.'



Bert: 'Het is vooral wanneer ze tijdens een hoogseizoen in panne staan, dat onze klanten beseffen hoe waardevol de service is.'

'Bij een goede samenwerking is één plus één gelijk aan drie.'

Precisielandbouw

Bert: 'We zien de landbouw al een tijdje digitaliseren. Ik heb een IT-achtergrond waardoor het makkelijker is om de drempel voor de klant te verlagen en hem te overtuigen dat automatisatie er is om het werk makkelijker en efficiënter te maken. Het is belangrijk om een goede samenhang te vinden tussen data verzamelen, slim werken en werkcomfort bieden voor de klant. We werken al een tijdje met het merk Vantage Agrometius voor onze gps-systemen. We hebben met dit bedrijf een nauwe en vooral vlotte samenwerking en daar kunnen onze klanten ten volle van genieten.'

TP: 'Hoe pakken jullie de externe communicatie van het bedrijf aan?'

Bert: 'We blijven ons inzetten om onze sociale media levendig te houden. We merken wel dat dit zijn vruchten afwerpt. We maken foto's of filmpjes bij het afleveren van een machine. We zien dat vooral machines in actie echte aandachtstrekkers zijn. Maar je moet er natuurlijk wel altijd mee bezig zijn. Onlangs mochten we samen met het merk Castrol een bedrijfsfilm maken. Deze hebben we gedeeld via onze kanalen.'

'Enkel bij de verkoop werk ik het liefst met papieren brochures. We merken dat het ontvangen van een brochure vroeger heel vanzelfsprekend was en dat zit er bij de mensen nog in. Als mensen komen kijken voor een machine dan geef ik op het einde van de rit nog steeds liever een old-school brochure mee. Onze website is de laatste stap die we moeten afwerken op vlak van het online gedeelte. We zijn alvast op de goede weg.' ●

De nieuwe STEYR TERRUS CVT tot 300 pk

ALTID VERBONDEN



WIST U DAT DE TERRUS CVT IS UITGERUST MET DE ALLERNIEUWSTE S-TECH PRECISIETECHNOLOGIE?*

S-Tech revolutioneert de landbouw: AB-lijnen, draadloos datamanagement, bediening van alle werktuigen via de ISOBUS-functie en nog veel meer. Met S-Tech hebt u alles onder controle.

S-TECH

VRAAG MEER INFORMATIE BIJ UW DEALER OF GA NAAR 

* OOK VERKRIJGBAAR OP ABSOLUT, IMPULS, PROFI EN EXPERT

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL



    
steyr-traktoren.com

STEYR
TRAKTOREN



Importeur Renaat Rommelaere uit Diksmuide: 'Ik investeer liever in machines dan in gebouwen.'



We hadden tussen de feestdagen een gesprek met Renaat Rommelaere, in een vorig leven melkveehouder en door omstandigheden machines beginnen invoeren. Het is niet alledaags dat iemand zich in de import van landbouwmachines gooit. Wat waren zijn drijfveren om aan dit avontuur te beginnen?

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten, familie Rommelaere en fabrikanten

Droom: de ruimste toonzaal van het land

'Ik investeer liever in machines die bij mijn dealers staan dan in gebouwen.' Dat is een van de uitspraken van Renaat Rommelaere en het verklaart zijn aparte kijk op de import van machines. Want, zo meent hij: 'Wat heeft het voor nut om hier in Diksmuide een toonzaal te hebben terwijl de klanten over heel het land zitten? De klant moet de machines bij de dealers kunnen zien en proeven.'

Tot december 2017 was Renaat nog melkveehouder. Toen werd het ouderlijk bedrijf dat hij had overgenomen door een brand getroffen en besloot hij om het over een andere boeg te gooien.

Renaat Rommelaere: 'Ik zat al op armere grond in een streek waar er veel druk op de grond zit omwille van de grove groenteteelt. Om opnieuw op te starten moest ik een nieuwe melkvee- en jongveestal rechtzetten en een nieuwe veestapel opbouwen. Met vergunningsrechten erbij ging dat toch enkele jaren duren eer je goed en wel op dreef zou zijn.'

Dat was voor hem de aanzet om de zaken anders aan te pakken. Investeren in gebouwen was toen het laatste dat nog op zijn verlanglijstje stond.

Het netwerk ontwikkelt zich langzaam verder

Renaat: 'Doordat ik op dat moment een Keenan-voermengwagen had, was ik al in contact met Ierland. Ik startte met de service van de Keenan-voermengwagens op zelfstandige basis en verzorgde nog wat las- en constructiewerk. Via de contacten in de Alltech Keenan Groep kreeg ik halfweg 2018 de kans om de machines voor bietenverwerking van Cross Agricultural Engineering op de Belgische markt te brengen. Cross bouwt machines om bieten te wassen, te ontstenen en te snijden. Verder heeft het mestmixers en -pompen en grondbewerkingsmateriaal. Enkele maanden later volgde Major van Major Farm Equipment waar we de landbouwmachines van verdelen. In 2019 kregen we de kans om het importeurschap van de Oostenrijkse Regent-grondbewerkingsmachines over te nemen. Met een aantal machinemerken in portefeuille realiseerde ik mij dat als we verder zouden groeien, we nog geen tractoren hadden om voor deze machines te zetten. Dan zou ik trekkers bij de concurrenten moeten gaan halen. Maar deze beginnen meer en meer full-liner te worden, dus ik had een onafhankelijk trekkermerk nodig.'



Cross bouwt machines om bieten te wassen, te ontstenen en te snijden.

Nood aan een trekkermerk

Op zijn zoektocht naar een trekkermerk kwam Renaat bij het Oostenrijkse Lindner terecht, een familiebedrijf dat al sinds 1948 tractoren en agrarische transportsystemen aanbiedt. In september 2019 werd hij importeur voor dat merk.

Renaat: 'Ik merk dat bij de courante trekkermerken de dealers stilaan worden herleid tot een afleverpunt met meer en meer verplichtingen, tot zelfs de inrichting van de toonzaal toe. Lindner is meer een constructeur op mensenmaat en past bij onze manier van aanpakken.'

TractorPower: 'Hoe positioneren jullie Lindner tussen de courante merken die meestal ook nog een full-linergamma hebben?'

Renaat: 'Allereerst geeft het feit van geen full-liner te zijn een zekere onafhankelijkheid bij de keuze van de machines. Kwaliteit en comfort staan bij Lindner heel hoog aangeschreven, dus daar mogen we ons bij de premiums rekenen. De vierwielsturing waarbij de trekker tot 30% korter kan sturen, is een echte verkooptroef voor Lindner-tractoren. Verder kun je bij ons alle mogelijke configuraties hebben, afgestemd op je bedrijf. Daar

is de bosbouwervaring van Lindner niet vreemd aan. De trekkers zijn in alle gewenste RAL-kleuren beschikbaar.'

'Nog argumenten pro Lindner? Het is een trekker met een traploze transmissie die van 0 tot 40 of 50 km/u gaat in één groep. Lindner is een familiebedrijf dat lokaal werkt, alle onderdelen zijn Europees. ZF uit Duitsland maakt het huis van de traploze bak, Lindner doet alle machinerie, maakt de componenten ervoor, inclusief het harden van tandwielen en steekassen enzovoort. Al die componenten gaan dan terug naar ZF voor de montage. Lindner doet dit om volledig de controle over de kwaliteit te houden. Elektronica en hydrauliek zijn van Bosch Rexroth, de cabine komt van Fritzmeier. De motor van Perkins uit het Verenigd Koninkrijk is het onderdeel dat de langste weg moet afleggen.'



Zoektocht naar dealers

Renaat: 'Ik heb het dealernetwerk vanaf nul moeten opbouwen. En dat maakt dat we een heel verscheiden netwerk hebben, met heel wat jonge dealers ertussen. Sommige onder hen verkopen enkel (bepaalde) machines van ons, andere beperken zich tot de tractoren van Lindner. Kortom, het is een heel organisch gegroeide structuur die zich nog steeds verder ontwikkelt. Voor tractoren streef ik naar één sterke dealer per provincie. Die dealers kunnen in rechtstreeks contact met de fabriek staan en op die manier de technische ondersteuning krijgen die ze nodig hebben.'

Veehouderroots bepalen mee het aanbod: de Hirl-voermengwagen

Renaat Rommelaere kan niet verstoppen dat zijn roots in de veehouderij liggen. Wie door zijn machinegamma kijkt, ziet duidelijk dat hij de melkveehouder niets tekort wil doen.

Renaat: 'Omdat Keenan, dat ondertussen in Amerikaanse handen zat, niet meer met de Europese markt vertrouwd was, ben ik op zoek gegaan naar een degelijk merk van voermengwagens en dat bracht me bij het Duitse familieconstructiebedrijf Hirl.'

TP: 'Maak je het jezelf niet moeilijk met zo een servicevragend product?'

Renaat: 'Ik wil de dealer volledige autonomie en een leefbaar inkomen geven. Dat betekent dat hij eveneens zijn verantwoordelijkheid voor service moet nemen. Ik merk dat net dát ervoor zorgt dat hij meer betrokken raakt bij de relatie klant-importeur-machine. Van onze kant bieden we zelfs twee jaar onafhankelijk voedingsadvies aan. We hebben een team van twee dierenartsen en twee agronomen die het bedrijf gaan bekijken en daar dan het rantsoen dat het beste rendement geeft voor uitwerken. Hirl is een premiummachine die volledig in Duitsland ontwikkeld en geconstrueerd werd. Wij verdelen deze machine in België en Nederland. Ik maak me sterk dat als een machine uitvalt en we het niet kunnen oplossen tussen twee melkbeurten in, dat we een reservemachine kunnen voorzien.'



Spuitmachines

Iets buiten de lijn zijn de spuitmachines van het Nederlandse CHD, waarvan Rommelaere Agri midden vorig jaar de vertegenwoordiging aanvaardde.

Renaat: 'Ik kende de mensen van CHD al langer en vorig jaar hebben ze me zelf de vraag gesteld of ik de verdeling van hun gamma wilde doen. Omdat ik de kwaliteit van hun machines en hun gedrevenheid ken, moest ik niet lang nadenken. Bovendien hebben ze een ruim gamma, een super service en weten ze op welke details ze moeten letten.'



In het aanbod van Rommelaere Agri zien we de bandhark van het Oostenrijkse Reiter zitten. Deze machine werd een vijftal jaar geleden ontwikkeld door een ex-medewerker van Pöttinger.

TP: 'Wat bracht je erbij om een bandhark in te voeren?'

Renaat: 'Ik vind dat een mooi stuk techniek met een rendement waar je versteld van staat. In Vlaanderen heb ik een 3-meter in de frontheef lopen. De ervaring leert dat het rendement van deze bandhark overeenkomt met dat van een 6m-cirkelhark en dat met een beter werkresultaat.'

De pick-up van de Reiter-bandhark heeft een iets kleinere diameter dan de meeste pick-ups waardoor hij het gewas onder een perfecte hoek opneemt. Na de pick-up zit er een rotor die het opgeraapte gras uiteentrekt waardoor het luchtiger in het zwad terecht komt. De vorm van de tanden is zodanig gemaakt dat ze beter oprapen en minder snel breken. Met deze hark kan het gras zonder dat er moet worden geschud van de eerste keer opgeraapt en op een luchtig zwad gelegd worden. Zelfs in nat stro legt deze bandhark het stro af op zo'n manier dat het in een fractie van de tijd droogt.



TP: 'Je hebt eerder voor de niet-goedkope merken gekozen?'

Renaat: 'Dat is een bewuste keuze. Veel mensen denken na, maar niet vooruit. Ik merk dat in bepaalde streken de mensen eerder denken in termen van prijs, daar waar ze in andere regio's in termen van rendement denken. Omzeggens elke machine wordt bij ons samengesteld op basis van wat de klant in zijn situatie nodig heeft. En hoe beter de configuratie op zijn maat is afgestemd, hoe goedkoper de machine op termijn zal uitkomen.' ●

Loonwerken Eylenbosch: een loonwerker met boerderijge

Olivier Eylenbosch groeide op tussen het melkvee op de boerderij van zijn vader. Als jonge tiener hielp hij daar de dieren verzorgen. Zijn passie voor machines en uiteindelijk het loonwerk namen echter stilaan de bovenhand. Nadat hij in 1995 zijn opleiding aan de tuinbouwschool te Merchtem had afgewerkt ging hij meteen voor zijn bedrijfsbeheer en richtte hij zich op het injecteren van drijfmest. Dat bleek de juiste stap te zijn, een die leidde tot een sterke naambekendheid in de wijde omgeving van Merchtem.

Tekst: Helena Menten | Foto's: Helena Menten en Pieter-Jan Andries



Olivier Eylenbosch: 'Mensen weten ook niet meer hoe de landbouwwerk aan de steel zit na het verspreiden van verkeerde informatie via de massamedia.'

TractorPower: 'Het loonbedrijf zelf ben je dus volledig op eigen houtje begonnen?'

Olivier Eylenbosch: 'Ja, dat klopt. De focus lag toen op mest injecteren en gras inkuilen. Ik heb destijds de eerste perswikkelscombinatie van Krone gekocht. In 2009 ben ik gras beginnen oprapen met een Veenhuis-oprapwagen. Een jaar later ben ik dan gestart met het hakselen van maïs. Ik heb zelfs een tijdje transport van korrelmaïs gedaan, maar al snel had ik door dat boeren dat meer en meer zelf begonnen te doen. Toen ben ik overgeschakeld op maïshaksel. Op die manier was mijn jaar gevuld. In 2016 is dan mijn tweede oprapwagen erbij gekomen omdat de vraag naar gras oprapen bleef toenemen.'

TP: 'Waar heb jij de loonwerkstiel geleerd?'

Olivier: 'Ik heb veel geleerd door alles in het oog te houden. Mijn vader was er altijd om mij in de papieren, maar vooral in het werk te ondersteunen. Momenteel is hij nog heel actief op mijn bedrijf en op



zijn boerderij hier vlak naast de deur. De runderen zijn al een tijdje weg, maar zijn land bewerken doet hij nog steeds helemaal zelf. Tot op de dag van vandaag zal hij helpen waar hij kan. Zo kom je hem wel tegen met de perswikkelscombinatie, de triplemaaier, de hark of is hij onderweg om onderdelen af te halen. Ik zou zijn hulp echt niet kunnen missen.'

TP: 'Heb je een vaste equipe waarop je kunt rekenen?'

Olivier: 'Ja, ik heb momenteel tien man personeel in dienst. Inge doet halftijds de papieren en de andere negen werken fulltime mee op het bedrijf. In 2000 had ik maar één werknemer in dienst. Vijf jaar later, na de aankoop van mijn tweede grondwipper, ben ik met ongeveer vier man vast personeel begonnen werken. Nadat we van start gingen met maïshaksel heb ik nog wat mensen aangenomen. Ik ben van het principe dat elke chauffeur zijn materieel moet verzorgen alsof het van hemzelf is. Daarom rijdt iedereen altijd met zijn eigen tractor. Op deze manier heeft iedereen zijn verantwoordelijkheid voor zijn materieel. Bij schade is er dan geen discussie mogelijk.'

TP: 'Daardoor kan je dan het overzicht houden?'

Olivier: 'Zeker, dat is ook de reden waarom tien man personeel het maximum is. Machines blijven kostbaar en als loonwerker volg je ze beter zo nauw mogelijk op. Want als er iets kapot is, dan kijkt iedereen de andere kant op. Maar ieder zijn eigen trekker geven werkt echt wel goed. Voor de klanten geeft het vertrouwen dat ze steeds met dezelfde mensen in contact komen. Je probeert als bedrijfsleider je personeel te houden, maar dat is natuurlijk niet altijd gemakkelijk.'

TP: 'Werk je dan in het hoogseizoen nog met extra mensen?'

Olivier: 'Ik heb één zelfstandige die af en toe wat komt meerijden in het gras of in de maïs. Vroeger had ik nog een tweede die zelfstandig kwam

enen



bijspringen, maar door zijn eigen groeiende klantenbestand is dat helaas niet meer mogelijk.'

TP: 'Neem je alle loonwerken aan of selecteer je?'

Olivier: 'Ik doe zo goed als alles, behalve bieten en aardappelen rooien. Ik heb daar bewust voor gekozen. Er zijn nog loonwerkers in de buurt en die focussen zich meer op deze werken. Het jaar zit zo goed als vol met in het voorjaar de maïs, het oprapen en hakselen van gras en het injecteren. Ik kan ook niet meer aanbieden dan wat ik heb. Als al mijn personeel aan het werk is dan is dat de limiet. Je kan ook uitbreiden, maar als je dan onvoldoende chauffeurs hebt? In het hoogseizoen ben ik zelfs de hele zondag bezig met de machines na te kijken.'

TP: 'Voeren jullie het onderhoud zelf uit?'

Olivier: 'Meestal wel. Ikzelf of andere collega's helpen daar wel bij natuurlijk. Op dit moment heb ik geen vaste mechaniker waardoor we het zelf moeten doen. Ik heb wel twee chauffeurs, Kwinten en Sven, die in de wintermaanden in de werkplaats meehelpen om alle materieel in orde te zetten tegen het volgende seizoen.'

TP: 'Jullie rijden met meerdere kleuren?'

Olivier: 'We hebben momenteel 10 Fendts, 4 New Hollands en 2 Valtra's op het bedrijf. Voor onze oogstmachines kiezen we New Holland omdat deze dealer in de omgeving van het bedrijf woont en je er steeds kan op rekenen. Ik kijk ook altijd wat een trekker of machine moet aankunnen en op basis daarvan kies ik dan de merken. Andere merken zijn daarom niet slecht, maar het is vooral voor jezelf kijken wat je nodig hebt. Voor mijn zuiver transportwerk ligt de focus niet op te dure trekkers, maar op trekkers met een goed rijcomfort op de weg. We vernieuwen onze tractoren altijd nadat ze hun uren hebben gedaan. Zo vermijden we onnodige kosten in de toekomst. Hetzelfde met onze hakselaar die we



Olivier: 'Ik ben van het principe dat elke chauffeur zijn materieel moet verzorgen alsof het van hemzelf is.'

elke vier jaar vernieuwen. Ook worden de machines nadat ze niet meer gebruikt worden verkocht. Wanneer je alles zou bijhouden heb je op termijn geen plaats meer en staat het overal vol met oud ijzer.'

TP: 'Wat doe je dan in het laagseizoen met je personeel?'

Olivier: 'Dan zet ik die mensen wel in bij het grondwerk. Als het in de winter echt slecht weer is dan ligt alles daar ook wel stil natuurlijk. Maar dan ligt de focus dus vooral op het proper maken en in orde zetten van de landbouwmachines. Als je dat goed wilt doen, ben je daar wel even mee bezig natuurlijk. Na de maïs hebben wij toch twee maanden reinigingswerk voor de boeg vooraleer alles weer perfect proper is en opgeborgen kan worden voor het volgende seizoen.'

TP: 'We hebben jou ook zien meerijden op het protest van 1 december in Gent. Is dat iets waarvan je voelde dat het moest gebeuren?'

Olivier: 'Jazeker, want ik heb nog steeds boerenroots. Voor mij is het echt duidelijk dat landbouw verwaarloosd wordt in België. De overheid lacht ermee en dat maakt mij kwaad. Ze wil echt alles zagezegd groen krijgen, maar dan ook echt alles. Ze geeft landbouwers echt het gevoel dat ze niet meer nodig zijn. Mensen weten ook niet meer hoe de landbouwwerk aan de steel zit na het verspreiden van verkeerde informatie via de massamedia. Landbouw zou de grootste schuldige zijn van het te hoge stikstofgehalte, maar dat is absoluut niet waar. Onderzoeken genoeg die dat aantonen, maar die worden natuurlijk niet zo intensief gedeeld.'

TP: 'Is het dan vooral de foute informatie of de reactie van mensen?'

Olivier: 'Beide. Dat toont voor mij aan dat veel mensen slecht geïnformeerd zijn. Als er geen landbouw is, kan ik ook mijn zaak sluiten want wij leven indirect van het inkomen van de boeren.'

TP: 'Voel je dat ook aan in het dagelijkse leven?'

Olivier: 'Er hangt een negatieve sfeer over de landbouw. Binnen vijf jaar zullen er ook minder klanten en dus minder agrarisch werk zijn natuurlijk. Ik heb oudere klanten die geen opvolgers hebben en daardoor zullen stoppen. Ook bij de loonwerkers verwacht ik een uitdunning. Als ik de cijfers van het maïshakselen vergelijk met tien jaar geleden dan zie ik een duidelijke daling omdat er ook gewoon minder boeren zijn.'



'Ik kijk ook altijd wat een trekker of machine moet aankunnen en op basis daarvan kies ik dan de merken.'



Met mestvervoer is Loonwerken Eylenbosch heel het jaar rond actief.



Loonwerken Eylenbosch maakte sinds 1995 naam met het injecteren van drijfmest.

TP: 'Zie je dan bijvoorbeeld ook dat er in de toekomst andere gewassen zouden bijkomen?'

Olivier: 'Dat begint stilaan, maar dat aandeel is nog te klein om het door te geven aan een loonwerker natuurlijk. Je merkt wel dat het aantal boeren met dieren vermindert. Boeren worden groter, maar de oudere generatie valt er dan weer van tussen na het pensioen. Dat is puur een vaststelling vanuit mijn omgeving.'

TP: 'Is dat iets wat je tegenhoudt om te investeren in de toekomst?'

Olivier: 'Je bent er wel mee bezig, maar het is niet dat ik mijn slaap ervoor laat. Voorspellen is makkelijk, maar als de uitkomst er volledig naast is dan heb je je om niets druk gemaakt. Het is gewoon afwachten wat Demir naar voor gaat brengen. Ik heb onlangs mijn kleine Vervaet-drijfmestinjecteur vernieuwd. Daar heb ik ook over getwijfeld omdat de mesttrafiek vermindert. Misschien kan ik in de toekomst het werk wel aan met één machine. Er wordt trouwens al veel mest verwerkt die men dan naar het buitenland vervoert. De varkens zijn nu ook spotgoedkoop dus veel stallen staan leeg. De prijzen staan zwaar onder druk.'

TP: 'Je slaat zelf dan ook je voorraad in?'

Olivier: 'Jazeker, ik heb een opslag en dus ook een goede buffer. Daardoor kan ik ook volop mestopslag aanbieden aan mijn klanten. Vroeger was het seizoen ook veel langer, maar ondertussen is dat zwaar ingekort.'

TP: 'Hoe zie jij de toekomst in?'

Olivier: 'Ik ben bang voor de boeren. Mensen weten echt niet meer wat het is om verdraagzaam te zijn. In vijftientig jaar heb ik de maatschappij daarin zien veranderen. Vroeger stopte men en kwam men uit nieuwsgierigheid eens kijken als er een trekker in het veld reed. Nu is het een en al commentaar, eender wat je aan het doen bent. Soms kom je van een veld als het bijvoorbeeld hard geregend heeft en dan krijg je direct boze blikken door de grond die van de machines valt. Ook al doen we echt ons uiterste best om dat onmiddellijk weg te vegen. Als we bijvoorbeeld in de maïs zaten, heeft mijn vader het hele seizoen meegereden en meteen alles weggeborsteld.'

TP: 'Is dat dan zo strikt?'

Olivier: 'Verbazend genoeg wel! We hebben één maal de brandweer gehad die de straat heeft opgekuist hoewel we onderweg waren om het

zelf te doen. Wat later krijg je dan een factuur in de bus. Vroeger kreeg je nog een verwittiging, maar er is zoveel onverdraagzaamheid dat de mensen dan onmiddellijk de politie bellen. Het kan inderdaad gevaarlijk zijn, maar we moeten wel de kans krijgen om het te kunnen doen. We zitten dicht tegen Brussel natuurlijk en in sommige gemeentes doen ze daar moeilijk over. In Wallonië heeft men dat aanvaard als een deel van de landbouw, niemand maakt zich daar druk over. Mensen hebben daar meer begrip voor hun omgeving. Of een beter contact met de realiteit.'

TP: 'Is Vlaanderen dan zo verschillend van Wallonië?'

Olivier: 'Wat het klagen betreft wel. Mensen leven hier verder van de natuur – of van zichzelf – dan aan de zuidkant van de taalgrens. De ene keer krijg je telefoon omdat er een rode 'sproeimachine' aan het rijden is en er stof in het zwembad vliegt. Die rode sproeimachine blijkt dan een Vervaet te zijn. En de mensen verwachten dat je dan onmiddellijk zou stoppen. Eigenlijk heel absurd, daaraan zie je ook dat mensen echt niet op de hoogte zijn. De andere keer zie je voorbijgaande kinderen hun hand voor hun mond houden omdat ze denken dat ze er zouden van stikken. Kinderen zouden echt tijdens het schooljaar een paar dagen op de boerderij moeten meekomen en een soort van introductieweek met informatie over de boerderij zelf meemaken. Veel hangt natuurlijk af van waar de kinderen opgroeien. Het stinkt allemaal en het irriteert, maar het zorgt indirect wel voor het eten op je bord en daar zijn te weinig mensen zich nog van bewust. Ook onze eigen organisaties schieten daar schromelijk tekort.'

TP: 'Op dat vlak zit je in de buurt wel goed dan?'

Olivier: 'Ik mag absoluut niet klagen wat betreft de omgeving waar ik woon. In het hoogseizoen is het hier echt heel druk, maar de burens hebben daar absoluut begrip voor.'

TP: 'Is er al opvolging voorzien?'

Olivier: 'Mijn zoon Kwinten is op zijn twaalf jaar enorm geïnteresseerd in landbouwmachines. Het is trouwens voor hem dat ik dat doe zodat hij een goede start heeft, een beetje zoals mijn vader dat ook voor mij gedaan heeft. Hij gaat nu naar school in Leuven en studeert daar mechaniek. Zijn broer Robbe is zeventien jaar, werkt vier dagen en gaat nog één dag naar school. Ook hij is volledig gebeten door het loonwerk. Dus als ze dit samen willen verderzetten dan zou dat wel fijn zijn. Ze kunnen dan hun krachten bundelen.' ●



AdBlue is tegenover dezelfde periode vorig jaar een derde gestegen in prijs.

AdBlue wordt schaarser en duur

AdBlue, het blauwe goedje dat bij de meeste recente motoren onontbeerlijk is geworden, stijgt sterk in prijs. Bovendien worden de levertermijnen langer en dreigt er op sommige plaatsen zelfs een tekort. De voornaamste reden daarvoor is de sterk gestegen aardgasprijs, omdat aardgas nu eenmaal nodig is om AdBlue te produceren.

Tekst: Peter Menten | Foto's: fabrikanten

De hoge grondstoffenprijzen hebben ook op AdBlue hun uitwerking. Het product voor dieselmotoren met SCR-uitlaatgasbehandeling is de laatste maanden duidelijk duurder geworden en het aanbod is krap. Dat heeft zijn gevolgen voor veel boeren en loonwerkers die het additief nodig hebben voor hun trekkers en machines met SCR-techniek. Zonder AdBlue kunnen de motoren niet blijven draaien. Het product is te verkrijgen in bidons van 5 en 10 liter, in vaten van 200 liter, IBC-vaten van 1.000 liter en aan de pomp. Grotere verbruikers kunnen in bulk aan huis laten leveren.

Fabrikanten schroeven hun productie terug

De reden voor de schaarste van AdBlue is de actuele marktsituatie bij aardgas. Dat laatste is nodig voor de productie van AdBlue uit ureum. AdBlue-fabrikanten hebben sinds de stijgende gasprijzen van pakweg midden vorig jaar hun productie teruggeschroefd. Daardoor werd de hoeveelheid AdBlue die op de markt kwam kleiner en ontstonden er langere levertermijnen. Door de sterk gestegen kost om AdBlue te produceren ging de verkoopprijs naar boven, en wekelijkse prijsstijgingen zijn tegenwoordig schering en inslag.

Geduld gevraagd

Hoelang deze situatie nog blijft voortduren, hangt af van de evolutie van de gasprijzen. Wellicht gaan deze afnemen na het stookseizoen. Mede om die reden houden AdBlue-fabrikanten de productie op een lager niveau. Ze willen niet het risico lopen om AdBlue tegen een hoge kost te produceren en die dan bij dalende gasprijzen tegen lagere prijzen op de markt te moeten brengen.

Alternatieven

Voor wie geen AdBlue te pakken krijgt en bijvoorbeeld geen AdBlue in IBC-vaten van 1.000 liter kan vinden, bestaat nog altijd de mogelijkheid om zich aan de brandstofpomp of anders met 10l-jerrycans te behelpen. Voorlopig is het belangrijk om ruim op tijd de nodige AdBlue te bestellen. Op het moment van dit schrijven kost AdBlue zowat 0,89 euro aan de pomp. Een bus van 5 liter kost 15 euro en voor 10 liter betaal je al gauw 25 euro.

Wat is AdBlue?

AdBlue is een gepatenteerd product voor dieselmotoren met SCR-technologie. Het heeft een vaste samenstelling en werd in het leven geroepen door de federatie van de Duitse automobiellindustrie (VDA). AdBlue bestaat uit een waterachtige oplossing die wordt gebruikt om tussen 70% en 95% van de NOx-uitstoot om te vormen tot niet-schadelijke stikstof en waterstof. Het product zelf bestaat voor 32,5% uit ureum en voor 67,5% uit gedemineraliseerd water. Het ureum is het resultaat van een chemische reactie tussen ammoniak en aardgas. In het verlengde hiervan moet er in geval van pech aan worden herinnerd dat het niet mogelijk is zelf AdBlue te maken. In tegenstelling tot water bevriest AdBlue niet bij 0 graden. Om de vloeistof te laten bevriezen, moet de temperatuur tot onder -11°C zakken.

Zijn er extra voorzorgsmaatregelen nodig bij grote koude en voor een machine die maanden stilstaat?

Zoals hierboven aangegeven kristalliseert AdBlue bij -11°C. Bij een trekker of auto die bij dergelijke lage temperaturen stilstaat, hoeft men niets speciaals te doen. De constructeur heeft immers een automatische verwarming in het systeem voorzien zodat de AdBlue vloeibaar wordt binnen de 20 minuten na het starten. Van dat moment af kan de SCR-installatie dan terug volledig actief zijn.

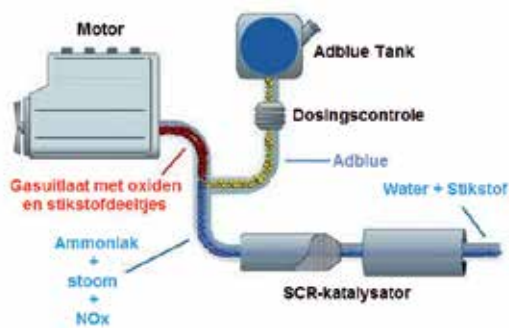
AdBlue blijft in zijn oorspronkelijke samenstelling zeker één jaar goed en stabiel van kwaliteit. Als de machine of trekker meerdere maanden stilstaat, is het zinvol om de AdBlue te vernieuwen of preventief ervoor te zorgen dat de tank omzeggens leeg is bij het stallen van de machine.

Omwille van zijn samenstelling – gedemineraliseerd water en ureum – is AdBlue niet giftig. Bovendien is het niet ontvlambaar, zodat het zonder risico overal kan worden opgeslagen. Bij verhitting tot een hoge temperatuur (boven 100°C) wordt het eenvoudigweg afgebroken tot ammoniak.

Als er AdBlue op handen of kleren wordt gemorst is het aangewezen om deze onmiddellijk af te spoelen met water: de vloeistof kan namelijk vlekken veroorzaken. Dat is ook het geval als de vloeistof op het lakwerk van de trekker of machine druppelt: maak het dan onmiddellijk schoon met water.

Hoe werkt AdBlue?

Het principe van SCR is zeer eenvoudig. Als de uitlaatgassen de motor verlaten, zal er in de uitlaat een ammoniakhoudende vloeistof ingespoten worden. Deze vloeistof brengt, in combinatie met hoge temperatuur, een scheikundige reactie van de uitlaatgassen teweeg. Hierdoor zal de NOx-uitstoot met 70 tot 95% verminderd worden.



(Bron: venus.be)

1. AdBlue wordt vóór de SCR-katalysator in de uitlaatpijp geïnjecteerd.
2. Onder invloed van warmte wordt ureum omgezet in ammoniak.
3. Door een chemische reactie met de ammoniak in de SCR-katalysator worden stikstofoxiden uit de motor omgezet in stikstof (een onschadelijk gas en het hoofdbestanddeel van de lucht die we inademen) en waterdamp.



AdBlue-verbruik bij een trekker

Hoeveel AdBlue een tractor met SCR-uitlaatgasnabehandeling verbruikt, hangt onder andere van de motor en de belasting af. Constructeurs gaan ervan uit dat een trekker rond 5% van het dieselverbruik in AdBlue nodig heeft. Op vol vermogen kan dit oplopen tot 10%. Bijvoorbeeld: een 120pk-trekker met 200 draaiuren per jaar en een dieselverbruik tussen 6 en 8 liter/uur verbruikt ongeveer 60 tot 80 liter AdBlue per jaar. De AdBlue-tank wordt in principe elektronisch gecontroleerd. Als deze tank leeg geraakt, dan zal men de motor niet meer kunnen starten.

En wat bij motoren die weinig op vollast draaien?

Naast AdBlue bestaat er nog een ander product: AdBlue OptiSpray. Dat laatste is bestemd voor dieselmotoren die gemiddeld laag belast worden, gebruikt worden bij een rijgedrag met veel stop-and-go en die veel stationair draaien. Sommige motorenmerken hebben een lagere uitlaatgastemperatuur en in die gevallen is het beter om OptiSpray in plaats van de gewone AdBlue te gebruiken. OptiSpray is de gewone AdBlue met een toevoeging, speciaal gemaakt voor motoren die niet voldoende op temperatuur komen. Door deze lage temperatuur kunnen er verstoppingen optreden in de leidingen en uitlaatsystemen. Dat is het geval bij voertuigen die veel stationair draaien met weinig hoge belasting en motoren die soms maar kort worden ingezet. Denk daarbij vooral aan tractoren, kranen, graafmachines, vuilniswagens, stadsbussen ...

Hoe werkt OptiSpray?



Als er AdBlue in het uitlaatsysteem wordt gespoten, is er een bepaalde minimumtemperatuur nodig om de hydrolyse - dit is de omzetting van schadelijke naar onschadelijke gassen - te laten gebeuren. Bij te lage temperaturen kan de AdBlue minder goed worden verwerkt waardoor deze gaat kristalliseren. Het gevolg hiervan is verstopping van het

uitlaatsysteem.

De ingespoten OptiSpray vormt een veel fijnere nevel dan AdBlue. Dit zorgt ervoor dat er minder warmte nodig is om het overtollige water uit de spray te verdampen, waardoor er meer warmte beschikbaar is voor de hydrolyse.

OptiSpray werkt pas nadat het uitlaatsysteem is schoongemaakt of vervangen. Het product vormt in de eerste plaats een preventiemaatregel bij een schoon systeem om die verstopping in de toekomst te vermijden. ●

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

Wat kunnen wij voor u doen?
Drone
Video/ Foto
Social Media
Copywriting
Reportages

NIEUWE T7 HEAVY DUTY MET PLM INTELLIGENCE™ THE POWER OF INTELLIGENCE.

Nieuwe Horizon™ Ultra cabine met 66 dBA

Standaard 1 jaar MyPLM® Connect telematica

Verlichtingspakket met 24 ledlampen en 360° zicht

Geavanceerde PLM Intelligence™ technologie

**ERVAAR DE MEEST INTELLIGENTE TECHNOLOGIE EN MAXIMALE
PRODUCTIVITEIT VANUIT DE COMFORTABELSTE EN STILSTE CABINE.**



ZIE MEER

Nieuwe Horizon™ Ultra cabine met + 7,5% cabinevolume en + 11% groter glasoppervlak



WERK STILLER

Welkom in de stilste tractorcabine, met slechts 66 dBA



DENK SLIMMER

Meer verbonden dan ooit en maximale efficiëntie dankzij PLM Intelligence™



VOEL MEER KRACHT

Maximaal koppel bij slechts 1.400 tpm en optimale overbrenging dankzij de Autocommand™ transmissie

let's get it done.



**FIRMA
BEEL**
the power of service

90 jaar passie voor mens en techniek

Firma Beel is uitgegroeid tot een begrip in landbouw en grondverzet. Dit familiebedrijf focust op de meerwaarde van techniek voor uw bedrijf en dit met respect voor mens, natuur en duurzaamheid. De fundamenteen werden gelegd in 1932 toen René Beel, de grootvader van huidig CEO Karel Beel, startte met een smidse en ijzerhandel. Al snel werd de passie voor techniek bekroond met het hoofddealerschap van Massey Ferguson en later Claas. De aanzet was gegeven voor de uitbouw van een familiale onderneming waar voor elke vraag van de klant met plezier een oplossing uitgewerkt werd. Met CEO Karel Beel kijken we vooral vooruit welk groeitraject uitgestippeld wordt om de landbouw-, grondverzet- en verhuurserviceklanten nog beter te dienen.

Jullie familiebedrijf werd telkens overgelaten van vader op zoon?

Inderdaad. Mijn grootvader startte de zaak op in 1932 en in de jaren '50 stapten zijn zonen Carlos en Hervé mee in de zaak. Samen zetten ze Firma Beel als vertrouwde partner van landbouw, tuinbouw, grondverzet op de kaart. Het grote voordeel als familiebedrijf is de dichte relatie met uw klant en dat schept een band. Het menselijk aspect is voor ons zeer belangrijk. Ikzelf werk reeds 30 jaar mee en neem sinds 2000 de leiding op mij. Ondertussen komt met Robin en Britt mogelijks ook de vierde generatie eraan. Toekomst verzekerd dus!

Als bedrijf is Firma Beel de laatste decennia sterk gegroeid?

Wij hebben de laatste decennia inderdaad een exponentieel groeitraject doorgemaakt. Wij zijn ondertussen actief over gans West- en Oost-vlaanderen en dit met diverse filialen zodat de klant steeds een aanspreekpunt heeft

bij hem in de buurt. We focussen enerzijds op specialisatie maar gaan evenzeer in de breedte. Een mooi voorbeeld daarvan zijn onze tuinbouwwinkels te Ronse, Wortegem en Roeselare. We zitten dus met een grotere kritische massa en dit maakt dat wij met onze productspecialisten direct kunnen inspelen op de behoefte van de klant. Naast productkennis is er onze technische know-how waardoor wij de klant een machine op maat kunnen aanbieden. Verder omvat ons servicepakket een uitgebreide onderdelenvoorziening in onze hoofdmagazijnen te Wortegem en Lo-Reninge, een vloot aan vervangmachines en tenslotte

een mobiele serviceorganisatie. Wij gaan dus meer en meer de klant thuis bedienen. De klant is snel geholpen en verliest geen tijd door heen en weer te moeten rijden naar één van onze filialen. Deze mobiele werkplaatsservice is één van de speerpunten binnen de professionalisering van onze dienstverlening in de toekomst. Tijdens het seizoen telt iedere minuut voor onze klanten/loonwerkers. Elk probleem groot of klein vraagt de meest efficiënte oplossing en daar zullen wij blijvend op inzetten. Op dat vlak zijn onze medewerkers van onschatbare waarde. Zij zetten zich met hart en ziel in om wat goed is nog beter te maken. Sterk werk!

Ook als importeur is er een duidelijke progressie?

Wij nemen enerzijds een functie op als hoofddealer van merken zoals Massey Ferguson, Claas, Kverneland, Amazone, Lemken, Hitachi,... maar anderzijds nemen we ook het exclusief importeurschap waar van vooraanstaande constructeurs zoals Giant, Prinoth, AP Machinebouw, Raven en Hydraram. In dat verband werken wij met dealers die zorgen voor een gepaste geografische spreiding. Door de komst van Raven versterken we ook onze positie inzake



precisielandbouwtechnieken. Nu de overheid ook een versnelling hoger schakelt op dat vlak met de pre-ecoregelingen hebben wij een gans pakket oplossingen voorhanden die goede techniek nog beter, accurater maken. Klanten sparen niet enkel meststoffen of gewasverzorgingsmiddelen maar genieten vooral de zekerheid en de rust dat het volledige veld correct en gelijk behandeld werd. Gelet op de merkonafhankelijkheid van de Raven-oplossingen situeren zich binnen dit segment nog veel groeikansen. In dat opzicht hebben we een specifieke afdeling Smart Farming & Construction opgericht die zich enkel met dergelijke technologie bezig houdt.

Betekent dat dan dat jullie ook specifieke opleidingen gaan verzorgen?

We zijn inderdaad bezig met de uitbouw van een Pro-center. Hier zullen opleidingen in de toekomst een cruciale rol gaan spelen binnen de dynamiek van onze all-in service. Zo helpen we onze klanten om het maximum uit hun producten te halen. Zo wordt Smart Farming soms aanzien als een ingewikkeld iets terwijl de landbouwer het als een doorontwikkeling van zijn bedrijfsvisie moet zien. Door klanten Smart Farming & Construction oplossingen aan te bieden, verlichten we het werk en verhogen we de efficiëntie. Klanten die een opleiding volgen, getuigen dat die paar uur inspanning zich meervoudig



terugverdient in tijds- en efficiëntiewinst.

Loonwerkers zijn ruim vertegenwoordigd binnen jullie klantenbestand?

België is een land van loonwerkers en velen onder hen zijn ook nog actief als bv. akkerbouwer. Wij komen dan ook veelvuldig in contact met deze klantengroep en hebben daar als bv. Claas dealer een reputatie opgebouwd. Zoals voor elke doelgroep implementeren wij een specifieke bedrijfsbenadering. Onze 2 onderdelenmagazijnen in Wortegem en Lo-Reninge zijn een eerste belangrijk element. Kortbij geholpen worden met de juiste onderdelen is een must. Loopt het daar nog vast dan hebben wij een vijftal hakselaars staan ter vervanging. Wij bouwen dus zekerheden in en dit wordt gewaardeerd en werkt geruststellend voor deze mensen. Iedereen kan samen met mij vaststellen dat ook het klimaat zijn stempel gedrukt heeft op het dikwijls enge oogstvenster van diverse gewassen. Betrouwbare machines en dito service zijn dan een absolute noodzaak. Ook als de oogstdruk hoog ligt, anticiperen wij als Firma Beel gepast. Bij ons kan men altijd terecht.

Groei doet verbreden. Waar liggen daar de accenten?

Als dealer zullen we verder ons netwerk versterken en mogelijks ons werkgebied uitbreiden. Wil je een goede algemene service en onderdelenvoorziening uitbouwen dan zijn aantallen een must. Daarnaast zullen wij blijvend inzetten op kennisopbouw en -overdracht. Ook zijn wij volop bezig om ons managementteam performanter te maken. Zowel inzake sales, operations en finance verbreden we de capaciteiten binnen ons bedrijf. Ook de uitdagingen op IT gebied



Bestuurders: Karel Beel & Isabelle Callens

en HR-beleid worden aangepakt. Alle facetten van het bedrijf worden klaar gemaakt voor de toekomst.

Waarom kies ik als klant voor Firma Beel?

Als bedrijf willen we een betrouwbare partner zijn van land- en tuinbouw, industrie en groensector. Naast het zakelijke aspect is er voor ons als familiebedrijf een belangrijke focus m.b.t. het aspect beleving. De vertrouwensband met klanten groeit door de jaren en wij blijven hun persoonlijk aanspreekpunt. Zo nemen wij ook deel aan de openbedrijvendag in oktober om iedereen alle facetten van ons bedrijf te kunnen tonen. Daarnaast zetten wij in op maximale flexibiliteit binnen onze serviceverlening.

Met welke visie ziet u Firma Beel evolueren richting het 100-jarig bestaan?

De informatiesnelweg en de digitalisering zullen zich versneld doorzetten. In combinatie met de verdere professionalisering van onze klanten zal dit het verwachtingspatroon enkel verder doen stijgen. Als dealer en importeur zullen wij de kwaliteit van onze technische oplossingen verder moeten versterken. Dataverwerking wordt een speerpunt. Tevens verwacht ik een verdere consolidering en specialisering binnen onze sector. Wij zullen onze klanten mee betrekken in deze transitie om zo te komen tot een win-win situatie.

Zuid-Tirolse schoffelmachine voor zware omstandigheden

Volgens Tom Vandepoel van Hatomec is Zuid-Tirol zo'n beetje de bakermat van machines voor de biologische fruitteelt in Europa. Machinefabrikant Ladurner die hier gevestigd is, heeft er zich op toegelegd om degelijke machines voor mechanische onkruidbestrijding te maken. De Ladurner 7F en 7FS dubbelzijdige schoffelmachines zijn machines die zware omstandigheden aankunnen.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

Onder invloed van het feit dat steeds meer chemische middelen verboden worden in Europa neemt het aantal machines dat mechanisch onkruiden bestrijdt natuurlijk evenredig toe. Het grotere model, de Ladurner dubbelzijdige schoffelmachine Krümler 7F, is een machine speciaal ontwikkeld voor mechanische onkruidbestrijding in de fruit- en sierboomteelt in Europa. Het kleinere model hiervan, de 7FS (voor 'small'), wordt in Europa veel gebruikt in de wijnbouw. Ladurner zit in Italië, maar in het Duitssprekende deel van dat land, in Laas in Zuid-Tirol. Volgens Tom Vandepoel, zaakvoerder bij Hatomec, zijn de kwaliteitsnormen bij Ladurner dan ook op Duitse leest geschoeid. 'En Zuid-Tirol is zo'n beetje de bakermat van machines voor de biologische fruitteelt in Europa, dus ze hebben er zich hier op toegelegd om goede mechanische onkruidbestrijdingsmachines te maken.'

Als beste getest

Hatomec in Glabbeek werd in 2009 opgericht en nam de firma LAHI over. Het voert door deze overname al decennialang het merk Ladurner in zijn assortiment. In samenspraak met enkele fruittelers uit het Hageland testte LAHI eind jaren negentig diverse schoffelmachines uit. De Ladurner-machines kwamen toen al als beste uit de bus. Vandepoel: 'Hier in de streek zitten ook heel wat biologische fruitteeltbedrijven en die willen natuurlijk de beste machines. Wij verkopen er ongeveer twee à drie per jaar en hebben ook klanten in Noord-Frankrijk.'

De meeste schoffelmachines worden verkocht voor in de fronthef, maar een klant die initieel geen trekker met frontaftakas heeft, kan een machine voor achteraanbouw aanschaffen. Deze kan nadien, als er een nieuwe trekker op het bedrijf komt, eventueel omgebouwd worden naar een machine voor frontaanbouw. De ombouwtijd is zowat twee uur. Er zijn verschillende modellen beschikbaar, geschikt voor rijafstanden van 1,5 tot 4,20 meter. De rijsnelheid is sterk afhankelijk van de intensiteit van de bewerking, maar rijsnelheden tot zes kilometer per uur zijn haalbaar.



Er zitten twee tasters op iedere unit. De voorste, korte taster is de veiligheidstaster. De achterste, lange taster is de boomvolgende taster.

Minimaal 60 pk

De Ladurner dubbelzijdige schoffelmachine Krümler 7F (de complete machine) weegt 650 kilogram. Het minimale vermogen van de tractor of werktuigdrager moet 60 pk bedragen. Naast freesmessen voor het intensief bewerken van de grond tot maximaal 10 centimeter diep kun je ook kiezen voor schotels die oppervlakkiger werken. Die bewerken de grond tussen de één en drie centimeter. Er zitten twee tasters op iedere unit. De voorste, korte taster is de veiligheidstaster. Als deze een boom raakt, wordt de volledige arm aan die zijde snel ingetrokken om schade aan de machine te voorkomen.

De achterste, lange taster is de boomvolgende taster. Deze bestuurt de eerste rotor en zorgt ervoor, in combinatie met de rubberen flappen op de rotor, dat er tot vlak tegen de stam geschoffeld kan worden zonder de boom te beschadigen. Uiteraard heeft de rotor voorbij de boom tijd nodig om terug te keren tussen de rij. Dit bepaalt mee de maximale rijsnelheid en hier komt ook het grote voordeel van een dubbelzijdige machine naar boven: er kan bij de volgende schoffelbeurt in de andere richting door de rij gereden worden, waardoor de andere kant van de boom ook tot tegen de stam geschoffeld wordt.



Op de foto beide versies van de dubbelzijdige modellen van de Ladurner, de Krümler 7F en de versie met lintenmaaierunits erop.

Simpel, maar doeltreffend

Vandepoel kan uit ervaring zeggen dat de Ladurner een degelijke machine is die jarenlang meegaat. 'Wij hebben oudere modellen Ladurner-schoffelmachines in onderhoud waarop we na een tiental jaren enkel wat smeerbussen vervangen zodat er geen speling meer op zit. En dan is de machine weer als nieuw.' De Ladurner werkt met een onafhankelijk elektrohydraulisch systeem. Hydromotoren drijven de frees- of maaikoppen aan. Deze hydromotoren worden op hun beurt weer aangedreven door een pompgroep die vanuit de aftakasaandrijving wordt aangedreven. Je hebt dus, om de schoffelmachine te laten functioneren, slechts een aftakasaandrijving nodig, een enkelwerkend hydraulisch ventiel met een drukloze retour en een 12V-aansluiting. Vooraan op de rijenfrees zitten de

glijflossen en looprollen die ervoor zorgen dat de machine bodemvolgend is. Achteraan de machine zit een regelbare metalen kap die zorgt voor een egaal vlak beeld van de grond na de bewerking.

Zowel de Ladurner dubbelzijdige schoffelmachine Krümler 7F als het smallere model, de 7FS, behoren tot de weinige schoffelmachines in Europa die hoog gras (met klaver) en grote onkruidmassa's aankunnen. Als het gras of de onkruidmassa groot is, moet je natuurlijk wel iets trager rijden. Als er weinig gras of onkruidmassa staat, kun je tot zes kilometer per uur halen. Deze dubbelzijdige rijenfrees-modellen zijn ook geschikt voor zware zandleemgronden (die 's winters vaak dichtslaen), zoals bijvoorbeeld in het Hageland te vinden zijn. Vandepoel: 'Wat je nu ook ziet, is dat er niet alleen vraag is vanuit de biologische fruitteelt en wijnbouw, maar dat ook gangbare fruitteelt- en wijnbouwbedrijven naar dit soort machines gaan vragen. Ook omdat chemische middelen, zoals Roundup, in landen of streken in Europa steeds meer verboden worden.' Hierdoor komen uiteraard ook steeds meer machines voor mechanische onkruidbestrijding op de markt. Hatomec ziet vooral machines verschijnen die aanvullend kunnen werken (voor een snellere vervolgbewerking) na een bewerking met de Ladurner. Echter, voor de eerste intensieve bewerking in het voorjaar heeft het bedrijf tot nu toe nog geen echt alternatief gezien dat even robuust gebouwd is als de Ladurner.

Lintenmaaier kan ook

Op de Ladurner-machine kan ook een dubbelzijdige lintenmaaier komen, die eveneens gebruikt kan worden in de fruitteelt, sierboomteelt of wijnbouw. Door het gebruik van lange plastic linten worden de bomen of wijnranken niet beschadigd. Ook de dubbelzijdige lintenmaaier is beschikbaar voor front- en achterhefinrichting. De maaikoppen van de lintenmaaier zijn hydraulisch instelbaar. Rijsnelheden gaan met deze lintenmaaier tot acht kilometer per uur. Voordeel is dat je op de Ladurner-basismachine niet alleen Ladurner-frezen of -maaiakken kunt zetten, maar ook frezen of maaiakken van andere merken. ●

EVARD: SPUITTECHNIEK IS ALLEREERST EEN ZAAK VOOR SPECIALISTEN



OPTI-SPRAY
Constante druk
van 5 tot 25 km/u



OPAL
Eenvoudig en robuust



METEOR ORIGINAL
De legende: ongeëvenaarde
werksnelheid en precisie



ALPHA R-ACTIV
Prestatie en ultraprecisie

METEOR R-ACTIV
De hyperinnovatie:
superieure spuitkwaliteit



I ♥ MY AGROJOB

Via deze rubriek ontmoeten we telkens iemand die actief is in de sector als verkoper, technicus, winkelier, chauffeur, consultant enzovoort, en die ons een blik gunt in zijn job, zijn drijfveren en zijn visie op het leven. In dit nummer laten we Bart De Reu uit Bellem aan het woord.

Tekst & foto: Helena Menten



Bart De Reu, zelfstandige melkveehouder

TractorPower: 'Als je je job zou kunnen omschrijven aan iemand onbekend, hoe zou je dat dan doen?'

Bart De Reu: 'We hebben een melkveebedrijf met een 240-tal runderen waarvan we er ongeveer 130 melken met de robots. Verder hebben we nog ongeveer 110 stuks jongvee. We zijn ook zelfvoorzienend en hebben onze eigen ruwvoervoorziening voor al onze dieren. We doen zo goed als al het werk zelf. Zowel mijn vrouw Bianca, die nog halftijds als verpleegkundige werkt, als mijn ouders staan mij elke dag bij. Je kan het dus nog een old-school familiebedrijf noemen. Daarnaast heb ik nog een uit de hand gelopen hobby: ik schrijf namelijk software. Ongeveer 80% van de tijd die ik daaraan besteed, gaat naar database-gestuurde websites. In de toekomst zou ik mij meer willen focussen op industriële automatiseringsprocessen met specifieke PLC-software. Ik probeer van alle aanvragen vooral de uitdagende projecten aan te nemen.'

TP: 'Waarom koos je voor deze job?'

Bart: 'Mijn vader had vroeger een goed uitgebouwd melkveebedrijf waardoor ik er als kind in gerold ben. Je kent niets anders en als het op dat moment goed aanvoelt, dan ga je niet verder kijken. Op school kreeg ik ook snel de vraag: 'Wat ga jij later worden, jongen?'. En het antwoord daarop was zeer overtuigend: 'Ik ga boer worden!'. Naast het meehelpen op de boerderij was ik als vijftienjarige zeer geïnteresseerd wanneer de eerste computers in huis kwamen. Ik leerde mezelf heel veel aan waardoor ik het de eerste jaren echt als een hobby heb ervaren. In het begin ging ik hier en daar wat helpen tot op



Naam: Bart De Reu

Woonplaats: Bellem (Aalter)

Leeftijd: 48 jaar

Werkt bij: Zelfstandige melkveehouder en eigenaar van een kleinschalig softwarebedrijf

In dienst: 1996 (melkveehouder)
en 2003 (softwarebedrijf)

Studies: 6 jaar technische landbouw A2 aan de Landbouwschool in Tielt, nadien 3 jaar Graduaat Tuinbouwschool in Melle

het moment dat er een vraag kwam om een programma te schrijven. Op dat moment werkte ik nog niet in bijberoep en ik heb dan de sprong gewaagd. Ik had niet gedacht dat dit na 20 jaar nog zo goed zou lopen. In de IT-wereld is er zeer weinig kennis over het reilen en zeilen in de landbouw waardoor je als landbouwer op dat vlak niet echt geholpen wordt. Je moet als informaticus de sector een beetje kennen om je product erop af te stemmen.'

TP: 'Heb je een voorkeur voor een van de twee beroepen?'

Bart: 'Nee niet echt. De boerderij blijft wel de motor natuurlijk, maar ik zie het vooral als een mooie aanvulling op elkaar. Met 30 uren in een dag zou ik alvast wat meer kunnen doen. Maar dat gaat jammer genoeg niet (lacht).'

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

Bart: 'Als landbouw er niet zou zijn geweest, dan had ik nu in de computerbusiness gezeten. En als beide geen optie zouden zijn geweest, dan zou ik gekozen hebben voor mijn jongensdroom om piloot te worden. Het is niet goedkoop om zo'n opleiding te volgen, laat staan dat er tijd voor is. Ik ben wel nog steeds zeer gepassioneerd en gefascineerd door vliegen. Ik zou zelfs zeggen dat ik op reis zou gaan om vooraan in het vliegtuig te kunnen zitten. Maar geregeld op het vliegtuig stappen met een melkveebedrijf wat je achterlaat, is moeilijk natuurlijk.'

TP: 'Heb je bepaalde dromen of toekomstplannen?'

Bart: 'Dat is een moeilijke. Volgend jaar word ik 50 jaar. We zitten op dit moment met de melkveehouderij op een punt dat we van onze investeringen moeten genieten en dat ze moeten opbrengen. Natuurlijk hebben we hier en

daar nog enkele kleine realisaties, maar we mogen best trots zijn op waar we nu staan. Met het melkveebedrijf heb ik niet de intentie om nog te groeien. Het is nu verderdoen en het vooral leefbaar houden. De software wil ik dan eerder afbouwen. Mijn droom is om na de gezondheidstegenslagen toch een gezonde toekomst tegemoet te gaan. Dat wens ik trouwens iedereen toe.'

TP: 'Zijn er bepaalde zaken die je anders zou hebben aangepakt en die je wilt meegeven aan mensen die in een soortgelijke situatie zitten?'

Bart: 'Ik heb in het begin de fout gemaakt om te weinig aandacht te geven aan een juiste keuze van mijn aanbieders en afnemers. Kritisch onderhandelen is echt belangrijk. Verder is het belangrijk om je te laten omringen met vakmensen. Iedereen heeft zijn eigen vakkennis en sommige zaken moet je nu eenmaal leren. Een goeie begeleiding is goud waard. Ondernemen is ook fouten maken en veel leren van je fouten.'

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

Bart: 'Denk er toch goed over na. In hart en nieren moet je boer zijn om vandaag nog te willen boeren. Je moet bovendien echt veelzijdig zijn: groenbeheer, loodgieterij, boekhouding, goede resultaten kunnen halen met je dieren of gewassen ... Het is niet iedereen gegeven. Het is een vraag die gesteld mag worden of je fysiek en mentaal klaar bent voor zo'n rollercoaster. Het is 100% zeker dat je in een crisis komt waarvan je zegt: waar ben ik aan begonnen? Als het goed gaat, kan iedereen boeren. Maar als het slecht gaat, dan wordt het kaf van het koren gescheiden. Het is en blijft een werk van barmhartigheid.'

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

Bart: 'Ik zou echt af willen van een subsidiesysteem in Europa. Het is niet voor de hand liggend want een vrije markt zal ook hard zijn. Een vrij systeem waar iedereen kan onderhandelen over zijn eigen verkoopprijs is waar we naartoe moeten gaan. We worden momenteel onder de kostprijs betaald voor een product dat het beste ter wereld is. Het inkomen wordt opgekrikt door de subsidies die we ontvangen: heel onlogisch, waardoor het resulteert in een slavensysteem. Wanneer we als boer onze melk, tarwe of dieren afleveren, is er vooraf weinig tot geen onderhandeling gebeurd. Mogelijkheid tot inspraak bij de prijsvorming zie je vrijwel nergens in de sector. In de elektrowinkel stappen we ook niet binnen met de vraag of we voor een tv-toestel de helft minder mogen betalen. Als het in die sector niet kan, waarom dan wel in de landbouw?'

'Het ontbreekt ons aan een sterke machtspositie. Is dit onze eigen schuld? Dat denk ik niet. Het is vooral historisch gegroeid. Na de oorlog werden de Europese boeren in een patroon geduwd waar men zoveel mogelijk moest produceren voor zo weinig mogelijk geld. Dat hebben we dan weer net iets te goed gedaan. Het is tijd voor verandering, maar ik vrees dat het zal gebeuren als het te laat is. Dan pas zal er respect komen vanuit de maatschappij.'

'Ten slotte moet de administratieve last op de landbouwers naar beneden. Er zijn veel nutteloze papieren, zoals het kunstmestregister dat men onlangs nog heeft ingevoerd. En er komen meer en meer verplichtingen en regeltjes waarbij zelfs ik als IT'er mij in een doolhof voel. Ondanks het feit dat ik er dan nog elke dag mee bezig ben ... Hoe moeten andere boeren het dan doen, vraag ik mij af?' ●



Nieuwe halfgedragen ploeg SERVO T 6000, een sterke partner voor vermogens tot 500 pk

- De nieuwe 6- tot 9-schaar ploeg van PÖTTINGER met het concept van het geduwde chassis beperkt de arbeidsinspanning.
- Het transportwiel dicht bij de balk en de nieuwe scharnierende aankoppeling verbeteren de besturing en wendbaarheid.
- Robuuste constructie en de nieuwe NOVA-veiligheid garanderen een uitzonderlijke levensduur onder alle omstandigheden.



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.

 **PÖTTINGER**

Schoffelen in de wijnbouw

Geen enkele sector ontkomt aan het pesticidevrij onkruidbeheer. Ook in de wijnbouw vormt een minimale inzet van herbiciden een grote uitdaging en is men volop aan het zoeken naar alternatieve oplossingen. Vorig jaar volgden we een demo van verschillende machines op vijf bedrijven in het Heuvelland.

Tekst: Stefaan Serlet (Inagro) en Peter Menten | Foto's: Leen Menten

De wijngaard (of een andere aanplanting) proper en onkruidvrij houden en daarbij zo min mogelijk herbiciden inzetten, vormt een grote uitdaging. Er worden gedurende het groeiseizoen bij voorkeur zo weinig mogelijk (diepe) grondbewerkingen uitgevoerd om zo geen verstoring van het bodemleven te genereren en ook geen onnodige scheutgroei te verwekken.

Er werden machines gedemonstreerd van volgende eigenaars-wijnbouwers

Wijngoed Monteberg:
machine van wijnbouwer Ward Six in Dranouter

Merk: Clemens, borstelsysteem in fronthef met achterop een hydrogroep

Op het wijngoed Monteberg wordt geen zwartstrook aangehouden, er wordt dus niet tot op de blote aarde bewerkt rond de wijnstokken. Daar situeren zich 'grasvodden' die met dit systeem kapotgeborsteld worden tot net boven de grond door met een vrij hoge draaisnelheid te werken. Een klepelmaaier maait daarna de bredere grasstrook tussen de rijen. Wanneer de overblijvende grasvodden rond de wijnstokken opgedroogd zijn, wordt nogmaals teruggekeerd met het borstelsysteem in de andere rijrichting, voor een iets diepere bewerking. Deze bewerking wordt twee tot drie maal in het seizoen uitgevoerd, afhankelijk van de grasgroei.

Met dit systeem wordt eveneens in de rijen tussen elke stok het gras gekort, waarbij een voeler de wijnstok detecteert en de borstel doet uitwijken. Dat maakt dat de stamscheuten ook nog afgeborsteld worden, wat een bijkomend voordeel is. De wijnstokken moeten sowieso vijf jaar oud zijn om met dit systeem aan de slag te kunnen, anders heb je het risico dat ze onvoldoende weerstand leveren en zwaar beschadigd geraken.

Daarnaast is de machine zowel in de breedte als in de hoogte regelbaar op de mast waarop ze bevestigd is. Ook op hellingen kan de machine worden bijgesteld. Deze mast wordt ook gebruikt voor andere werkzaamheden, zoals snoeibewerkingen. Nu en dan is het nodig om ingedraaid gras of takken uit de roterende



tanden manueel te verwijderen, dit om te voorkomen dat de tanden zich vastzetten en de optimale werking in het gedrang komt.

De rijnsnelheid bedraagt 2,5 à 3 km/u om de grasvodden voldoende weg te borstelen. Op de minder begroeide percelen kan er maximaal 3,5 km/u worden gereden.

De roterende borstels kosten ongeveer € 2.500/stuk en er zijn 2 stuks nodig om op de Hexagon-mast te monteren. De hydraulische Pellenc-groep achteraan, die nodig is omdat de trekker niet voldoende hydraulisch vermogen heeft, kost € 3.000. De onderdelen (tanden) van de roterende borstels slijten af en 1 set gaat ongeveer (de eenmalige passage van) 7 ha mee. Zo'n set kost € 65.

**Wijndomein D'Hellekapelle:
machine van wijnbouwer Michel Dehem**

Gedemonstreerd in een wijngaard in Loker (de linkerkant van de wijngaard was voorheen akkerland, de rechterkant voorheen weiland)

Merk: Industrias David S.L.U., triple maaidek met twee zijdelingse rotors



Deze machine in driepuntsuitvoering bestaat uit 3 maaidekken in een driehoek geplaatst om het gras tussen de rijen te maaien. Aan de buitenkanten bevindt zich aan weerszijden een roterende schijf met pinnen erop die door een hoge draaisnelheid een woelende werking geeft. Deze rotors zijn voorzien van een voelende veiligheidsstand om tot tegen de wijnstokken te schoppen. Achteraan de machine lopen twee steunwielen. In opbouw heeft de machine de nodige voorzieningen voor de benodigde oliedruk. Omdat deze machine een ophogend effect naar het midden van de rijen genereert, wordt met een tweede, eenzijdig werkende machine voorzien van een triltand, een vingerwieder én ronde schijf de aarde teruggeduwd tot tegen de wijnstokken.

Tijdens de demo maakte de machine de grond vrij diep en ruimschoots los. Een ideale diepte- en vlakteregeling van de machine is wel nodig. In de praktijk zou één machine kunnen volstaan als de vingerwieder op de eerste machine zou worden gemonteerd.

De rijsnelheid bedraagt 3 à 3,5 km/u.

Wijndomein D'Hellekapelle: machine van wijnbouwer Dirk Talpe gedemonstreerd in dezelfde wijngaard te Loker

Merk: Clemens, Radius SL



De machine hangt in de frontheef en is voorzien van een in diepte verstelbare, hoekige en schuin geplaatste schijf, een vlak schoffelmes met voelende veiligheidspin en een zijdelingse aanduwbalk. Deze balk dient om de grond los te duwen en alle losgemaakte aarde terug richting de wijnstok te duwen. Vooraan zijn twee in de hoogte verstelbare loopwielen gemonteerd. De machine heeft een stevige ondergrond nodig om goed te kunnen werken. Toch zorgde ze tijdens de demo voor een vrij goed resultaat.

SmartSOLUTIONS



"SmartSTEER
werktuigbesturing
voor diverse
merken"



SmartSTEER werktuigbesturing is er voor o.a. Ag Leader, Fendt, MF, Valtra, John Deere, CNH, Trimble, Topcon

HOMBURG
belgium

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

Wijndomein Entre-Deux-Monts: machine van wijnbouwer Martin Bacquaert gedemonstreerd in een wijngaard te Westouter

Merk: Clemens, type Hexagon (uitbreidbaar)



De machine hangt in de achterhef en is uitgerust met een dubbele rolhak en een vingerwieder aan beide zijden. Achteraan loopt een rol die multifunctioneel is en ook gebruikt wordt om te diepgronden indien nodig. Op sterke hellingen haaks op de rijen bemoeilijkt deze wel wat een gelijkmatige werkdiepte aan beide zijden.

De rijsnelheid is 7 à 8 km/u en dat is nodig om het onkruid van de grond los te krijgen en het niet enkel wat opzij te duwen.

Wijndomein Entre-Deux-Monts: machine van wijnbouwer Dominique Clarebout in dezelfde wijngaard in Westouter

Merk: eigen ontwikkeling



Deze machine is van eigen fabricaat. Ze loopt achteraan en als basis werd een weidebloter van het merk Sitrex gebruikt. Dit maaidek rust op een steunrol achteraan. Hierop werd dan verder gebouwd met vóór het maaidek aan beide zijden een (in diepte verstelbare) hoekige en schuin geplaatste schijf die als een kantensteker de graszode aflijnt op de lijn waar het maaidek begint. Achter het maaidek zit een in breedte verstelbare vingerwieder gemonteerd die naast de graszode gaat schoffelen tot tegen de wijnstokken. Beide zijn hydraulisch opklapbaar. De rijsnelheid is ruim 7 à 8 km/u.

De kostprijs van alle machineonderdelen samen komt uit op € 8.000 à € 9.000.

MACHTIGE MACHINES. MACHTIGE MENSEN.



WIJ ZOEKEN MACHTIGE MENSEN

→ R&D Mechanical Engineer

→ Process Engineer

→ Service Technieker

→ Lasser

→ Service Support Medewerker

→ Monteur(s)

→ Strategisch Aankoper

OOK ZIN IN EEN MACHTIG AVONTUUR?
CHECK ONZE VACATURES VIA [JOBS.AVR.BE](https://jobs.avr.be)



5 wijnbouwers

1. Wijnbouwer Ward Six, wijngoed Monteberg
2. Wijnbouwer Michel Dehem, wijndomein D'Hellekapelle
3. Wijnbouwer Dirk Talpe, wijndomein Ravenstein
4. Wijnbouwer Martin Bacquaert, wijndomein Entre-Deux-Monts
5. Wijnbouwer Dominique Clarebout



*Het uitgeschoven dubbelluchtwiel van Becklönne
bij het poten van aardappelen.*

Hydraulisch verschuifbare dubbelluchtwielen

Het gebruik van dubbele wielen vermindert de bodemdruk en het risico op wegglijden op hellingen en verbetert de stabiliteit van de trekkercombinatie. Een grotere afstand tot het hoofdwiel voorkomt bij berm- of rijculturen dat er over de gewassen moet worden gereden.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Becklönne



Het geheel wordt in- en uitgeschoven via een hydraulisch ventiel op de trekker.

Er zijn van oudsher oplossingen op de markt met vaste afstandsringen, maar hierdoor wordt de toegelaten breedte op de weg in de meeste gevallen overschreden. De Duitse fabrikant Becklönne heeft daarom een hydraulisch verstelbaar dubbelwielsysteem ontwikkeld. Het doel van de ontwikkeling is om met 'ingetrokken' dubbel wiel over de weg te kunnen rijden en om op het veld te kunnen rijden met een variabele spoorbreedte, afhankelijk van de breedte van de gewasrijen of -bermen. Het geheel wordt in- en uitgeschoven via een hydraulisch ventiel op de trekker. Daarvoor gebruikt het systeem twee hydraulische slangen vanuit de boordhydrauliek van de tractor naar de hydraulische verstelunit.

De hydraulische dubbele wielverstelling wordt geleverd als een compacte eenheid en kan gezien worden als een verwisselbaar middenstuk: aan de ene kant zit het bevestigd op de wielflens van het hoofdwiel en aan de andere kant zit het dubbelwiel er tegenaan geschroefd. De afstandsregeling tussen de twee flenzen gebeurt via een interne hydraulische cilinder. Daarvoor moeten twee slangen van de boordhydrauliek van de trekker worden aangesloten. Een afsluitklep zorgt ervoor dat de wielen tijdens bedrijf niet automatisch kunnen bewegen.



Om de wielen te verstellen moet het buitenste wiel worden ontlast.

Dubbele flens

Bij de hydraulische krachtoverbrenging van Becklönne zorgen zes assen (per unit) voor de krachtoverbrenging en zes geleideassen verbinden het binnenste wiel met het buitenste wiel. De zes assen met een diameter van 100 mm zorgen voor de overdracht van het vermogen van het hoofd- naar het dubbele wiel. De andere zes assen met een diameter van 25 mm doen dienst als een arreteerinrichting bij het uitschuiven. Met behulp van kleine afstandsringen kan ervoor gezorgd worden dat het wiel minder kan uitschuiven, en door deze afstandsringen weg te nemen kan er breder worden uitgeschoven. In totaal maken de twaalf assen het mogelijk om de wielen schokvrij in- en uit te trekken, over een afstand van ongeveer 25 cm aan beide zijden. Om de wielen te verstellen moet het buitenste wiel worden ontlast.

Dubbele wielen in de praktijk

Het hydraulisch verstelbare dubbelwielsysteem spaart het lichaam: het is niet nodig om zware dubbele wielen te verplaatsen, er moeten verder geen dubbele wielen naar het veld worden gebracht ... En het systeem biedt een zekere flexibiliteit bij het wisselen van spoorbreedtes voor verschillende gewassen. De hydraulische verstelunit kan ook weer worden gedemonteerd en indien nodig op een andere trekker worden overgebracht. Dan moet er wel rekening worden gehouden met een gewicht van iets minder dan 400 kg per eenheid. ●

Robotspuitmachine bij Yanmar



Yanmar heeft een nieuwe, technologische doorbraak voor wijnproducenten geïntroduceerd: een autonome sproeirobot voor wijngaarden.

Met zijn lage gewicht en compacte afmetingen kan de Yanmar YV01 hellingen tot 45% op- en afrijden en dit met een lage impact op de bodem. Bovendien is deze sproeirobot gemakkelijk te vervoeren op een kleine vrachtwagen of aanhangwagen, terwijl hij een grote hoeveelheid spuitvloeistof kan meenemen. Dankzij een geavanceerd sproeisysteem zorgt de machine ervoor dat de wijnstokken precies met de juiste hoeveelheid druppels wordt besproeid, waardoor er minder spuitmiddel nodig is.

De autonome spuitmachine kan veilig en eenvoudig worden bediend door een machinist in de buurt en is bij uitstek geschikt voor wijngaarden die smalle paden hebben en waar de wijnstokken niet hoog zijn. Het elektrostatische spuitmechanisme van Yanmar besproeit de planten nauwkeurig en precies, wat gezondere en schonere wijnstokken oplevert. Het proces produceert een fijne stroom van elektrisch geladen sproeidruppels die worden aangetrokken door de plantenbladeren, zodat alle oppervlakken, zelfs de verborgen, worden behandeld en overtollige nevel tot een minimum wordt beperkt.

De YV01 wordt aangedreven door een benzinemotor en is vorig jaar getest en geëvalueerd. De verkoop van de eerste machines zal dit voorjaar van start gaan.

Technische gegevens

Gewicht: 1 ton
 Brandstof: benzine
 Motor: Honda IGX 800-viercilinder, luchtgekoeld
 Vermogen: 27 pk
 Brandstoftank: 19 liter
 Snelheid: 4 km per uur
 Tank voor spuitmiddelen: 200 liter
 Helling: tot 45%
 Zijwaartse helling: tot 19%

Robot op zonne-energie om te zaaien en te schoffelen



De FarmDroid FD20 is een volledig elektrisch aangedreven, autonome zaai- en schoffelrobot van Deense makelij. De machine kan volgens de fabrikant tot 20 ha per seizoen onkruidvrij houden.

In tegenstelling tot andere schoffelmachines onderscheidt de FD20 het verschil tussen onkruid en gewassen niet via camera-techniek. Waar de machine zaait, registreert ze met behulp van rtk-gps de precieze locatie van de zaden, zelfs als er een misser tussen zit. Als er achteraf geschoffeld moet worden, kent ze precies de locatie van de zaden en schoffelt ze hier omheen en tussendoor. Ze wiedt dus zowel in de rij als tussen de rijen. Een

draad verwijdert onkruidkiemen op een diepte van één tot drie centimeter. De robot weegt iets minder dan 800 kg. Dat draagt bij tot de bescherming van de bodemstructuur. Met vier zonnepanelen boven op de machine laadt de FarmDroid continu bij en kan deze het gehele groeiseizoen op het perceel blijven. Hier mogen we terecht zeggen dat de machine volledig CO₂-neutraal werkt. Deze machine met een werkbreedte van 3 meter kan ingezet worden in suikerbieten, uien, voederbieten, cichorei, spinazie, koolzaad en verschillende soorten kruiden. De werksnelheid kan tot 950 meter per uur gaan. De rijafstand is instelbaar van 22,5 tot 75 centimeter.

Maishamster

Ronde grasbalen zijn makkelijk uit elkaar te halen. Mits er voldoende ruimte is, kan de baal op haar kant worden gelegd en afgerold. Voor maïsbalen bestaan er geen oplossingen om deze in een kleinere ruimte uiteen te halen.

Om daar iets op te vinden ontwikkelden twee Oostenrijkse landbouwerszonen de Maishamster. De naam zegt het zelf: de machine knabbelt de maïsbaal stukje voor stukje uit elkaar.

In hun situatie met 30 dieren staan de dieren in de zomer op de weide en krijgen ze in de winter een rantsoen van grassilage, hooi en – sinds kort – hakselmaïs. Ze gebruiken amper 150 tot 180 kg per dag. Dat betekent dat ze met een maïsbaal circa 5 dagen kunnen voederen. De maïsbaal mag dus niet in één keer uit elkaar vallen omdat hij dan zou beginnen te broeien. Op de markt vonden ze geen machine om dit te doen, dus gingen ze zelf aan de slag. Het resultaat werd een stationaire machine met een tonvormige opslag en een daaronder liggende, elektrisch aangedreven transportbodem. Deze knabbelt de maïsbaal van onder af en transporteert de silage in de bak van de wiellader.

Het hart van de machine is de transportbodem van een oude opraapwagen. Deze bodem werd ingekort tot een tafel van 1,5 bij 1,6 meter. Deze werd op een onderstel van poten in kokerprofiel gemonteerd, hoog genoeg om er met de bak van de wiellader onder te kunnen. Op het onderstel staat de opbouw die uit twee delen bestaat.

De achterkant uit plaatstaal hangt op een scharnier waardoor deze kan bewegen en onderaan niet op de transportbodem rust. De enige functie van deze plaat is om ervoor te zorgen dat de baal niet uiteenvalt.

De andere helft is stabiel uitgevoerd omdat de transportbodem de maïsbaal ertegenaan drukt. Via een robuuste scharnier wordt het voorste deel opzij gezwenkt zodat er met de wiellader een nieuwe baal op de transportbodem kan worden gelegd.



Een blik aan de binnenkant: nagels houden de folie stevig vast terwijl de transportbodem de baal langs onder 'uitfreest'.



En daarna komt de maïs gedoseerd in de bak van de wiellader.

Veel praktische details

Op de transportbodem zijn op twee latten links en rechts afstrijkers gemonteerd die de transportbodem zuiver houden. Aan de onderkant zitten meerdere bezems geschroefd die de latten van de transportbodem afstrijken. Het bovendeeel wordt gesloten met boordwandhaken en spanbeugels. Als dat gebeurd is, trekt men buiten aan een koord. Daaraan zit binnen een mes geschroefd dat de folie verticaal afsnijdt. Rondom ingeschroefde nagels houden de folie vast. Binnenin is de voorwand met Robalon bekleed, een speciale kunststof. Een alternatief zou geweest zijn om de ronde container te galvaniseren.



Kosteloos gebruik om pacht buitenspel te zetten?

We stellen vast dat er in de praktijk heel wat contracten tot stand worden gebracht om de Pachtwet buitenspel te zetten. Het gaat hier dan om de zogenaamde overeenkomsten van 'kosteloos gebruik'. Nochtans zijn deze overeenkomsten niet echt 'kosteloos' omdat er discreet toch een vergoeding wordt betaald. En wat dan?

Wat zegt de Pachtwet hierover?

Artikel 1 van de Pachtwet stelt dat de pachtregels van toepassing zijn op de pacht van onroerende goederen die hoofdzakelijk gebruikt worden in het landbouwbedrijf van de pachter.

Onder 'landbouwbedrijf' wordt verstaan: de bedrijfsmatige exploitatie van onroerende goederen met het oog op het voortbrengen van landbouwproducten die in hoofdzaak bestemd zijn voor de verkoop.

Met betrekking tot de betalingen van pacht stelt de Pachtwet dat indien er een naar de vorm andersluidend geschrift is, degene die een landeigendom exploiteert dan het bewijs kan leveren van het bestaan van een pacht en van de pachtvoorwaarden door alle middelen met inbegrip van getuigen en vermoedens.

Een praktijkvoorbeeld

Landbouwer Jean gebruikt een perceel landbouwgrond. Hij is landbouwer en met eigenaar Charel tekende hij een aantal jaren geleden een overeenkomst van 'kosteloze gebruiksafstand van een perceel landbouwgrond'. In deze overeenkomst staat duidelijk vermeld dat het gebruik kosteloos is en er geen toepassing kan zijn van de Pachtwet. Landbouwer Jean stelt echter dat hij elk jaar € 150 ging betalen aan eigenaar Charel en dat hij zelfs een geluidsopname heeft die dat kan bevestigen.

Op een bepaald moment komen er tussen Jean en Charel strubbelingen omdat deze laatste het perceel grond dat Jean gebruikt, wenst te verkopen. Jean vindt dat hij voorkooprecht heeft op basis van de Pachtwet. Hij vindt dat hij pachter is en dat de overeenkomst van kosteloos gebruik niet correct is omdat hij elk jaar betaalt om deze grond te gebruiken. Beiden komen niet tot een akkoord en uiteindelijk stapt landbouwer Jean naar de rechtbank.

Wat beslist de vrederechter?

De vrederechter moet zich nu uitspreken over deze feiten. Landbouwer Jean wenst dat de vrederechter beslist dat hij een pachtovereenkomst heeft en dat de overeenkomst van kosteloos gebruik niet kan worden aangenomen omdat hij wel degelijk een prijs betaalt voor het gebruik van dit perceel. Eigenaar Charel van zijn kant beweert nooit enige vergoeding van Jean te hebben

ontvangen en bovendien vindt hij ook dat Jean dit perceel niet eens gebruikte binnen zijn landbouwbedrijf.

Eigenaar Charel meent dat het perceel door Jean gebruikt werd om er paarden op te zetten, terwijl Jean beweert nooit paarden te hebben gehad! Jean maaide steeds het geteelde gras op dit perceel en het hooi werd dan door hem verkocht. Maar ... de vrederechter beslist dat er hier geen sprake kan zijn van een landbouwbedrijvigheid in de zin van hoger aangehaald artikel 1 van de Pachtwet!

Wat beslist de rechter in beroep?

Totaal verbolgen over deze uitspraak gaat landbouwer Jean in beroep. Hij hoopt hier een andere uitspraak te bekommen. Zoals hierboven reeds werd aangehaald stelt de Pachtwet dat indien er een naar de vorm andersluidend geschrift is (hier dus de overeenkomst van kosteloos gebruik), dan kan degene die een landeigendom exploiteert (Jean) het bewijs leveren van het bestaan van een pacht en van de pachtvoorwaarden door alle middelen met inbegrip van getuigen en vermoedens (bijvoorbeeld ook de geluidsopnamen waarover Jean beschikt).

De rechtbank neemt aan dat Jean wel landbouwer is (hij had hiertoe zijn verzamelaanvragen, identificatiefiches enzovoort voorgelegd). Maar ... de rechter beslist dat door de bewijsstukken die landbouwer Jean voorlegt, niet kan bewezen worden dat hij zijn hooi verkoopt in het kader van zijn landbouwbedrijf! De rechter stelt dat Jean van deze verkopen geen degelijke facturen kan voorleggen.

Landbouwer Jean krijgt dus ook in hoger beroep ongelijk: hij kan volgens de rechter niet aantonen dat hij pachter is in de zin van de Pachtwet en dat er eigenlijk een pachtovereenkomst bestond tussen hem en Charel.

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



NEW:
CLAAS Financial Services

KRACHT & BETROUWBAARHEID.

De AXION 800 & 900 (van 200 tot 445 pk) blinken uit in kracht, comfort en betrouwbaarheid. Even belangrijk bij uw investering zijn een betrouwbare financieringspartner en waardebehoud van uw machine doorheen de jaren. Met CFS bieden wij FLEXIBELE en snelle oplossingen voor klassieke financieringen of leasing en met het MAXI CARE programma bepaalt u zelf uw garantieverlenging, op maat tot 5 jaar of 5000 werkuren. Desgewenst aangevuld met een onderhoudscontract.

www.ag-tec.be



Rue Grand Champ 12
5380 FERNELMONT
info@claas.be
claas.vanderhaeghe.be

CLAAS





MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS

