



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE









ALHYCO

MAAI-ARMEN EN KLEPELMAAIERS





	Voorwoord	Durven beginnen.	5
	Akkerbouw	Vierkanthoeve 'nieuwe stijl' bij Kris en Hubert Colsoul uit Neerlanden.	6
	Veehouder	Bij LV Paul & Tom Bastiaens uit Poederlee komen koemanagement en -gezondheid op de eerste plaats.	10
	Loonwerk	De familie Saintenoy in Rouveroy wil loonwerk verder op de kaart zetten.	14
	Dealer	Mechanisatiebedrijf Marchandise wil groeien met bestaande merken.	18
	I love my agrojob	Dries Vanherck is Field Engineer bij Trelleborg Wheel Systems.	22
	Mensen achter machines	50 jaar Joskin.	24
	Mensen achter machines	Constructeur Depoortere uit Beveren-Leie: bijna 100 jaar specialist in vlasmachines.	26
	Mensen achter machines	Loonbedrijf Reiff uit Troisvierges in Luxemburg: 'Een snelle groei en meer personeel betekenen ook meer kopzorgen.'	30
	Mensen achter machines	'Fête de l'ensilage à l'ancienne.'	36
	Highlights		38
	Techniek	De Blum Multiloader: een veelzijdige oplossing om producten efficiënt te reinigen en over te laden.	40
	Techniek	Hectarevreter. Nieuwe 9000-serie van John Deere.	44
	Techniek	Kverneland stelt de nieuwe iXtrack-spuitmachines T3 en T4 voor.	48
	Recht	NIEUW! Van 'handelaar' naar 'ondernemer': ook voor landbouwers?	50



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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

Hoofredactie
Peter Menten | 0473 93 45 88
Christophe Daemen | 0479 33 10 48

Vormgeving
Leleu Group, Merchtem
info@leleu.be

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

Abonnementen
info@tractorpower.eu

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

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

TractorPower verschijnt 4x/jaar op 11.852 exemplaren in het Nederlands en het Frans.



Belgian jury member



VREDESTEIN TRAXION OPTIMAL

- ✓ Specific fuel consumption
 - ✓ Area treated per hour
 - ✓ Kappa/slip ratio
- DLG Test Report 6800

LIVE THE LAND

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE PERFORMANCE.

DE NEXT-GENERATION VF-BAND

- 7% verhoogde productiviteit en 7% verlaagd brandstofverbruik
- 15% grotere footprint voor minder bodemverdichting en een hogere opbrengst
- Optimale stabiliteit bij zwaar transportwerk
- 30% langere levensduur

Data gebaseerd op DLG test rapport 6800 en op testgegevens van Vredestein R&D. Meer informatie op www.vredestein.nl



VREDESTEIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Waarheid van het seizoen

'Een gedurfd begin is de helft van de winst.'

Heinrich Heine, Duits dichter 1797-1856



Durven beginnen

Durven beginnen is de eerste stap naar succes. Zodra deze is gezet kan het verhaal starten en kan de ondernemer naar buiten komen.

Durven beginnen is de filosofie achter het verhaal van landbouw-loonbedrijf Reiff uit Luxemburg. Wat twee generaties geleden begon als een landbouwbedrijf dat destijds elke kans aangreep om grond te kopen, groeide uit tot een van de grootste loonbedrijven van West-Europa. Durven ondernemen betekende al de helft van de winst. Akkerbouwersfamilie Colsoul uit Neerlanden teelt al meer dan 50 jaar aardappelen en verhuisde recent naar een nieuwe locatie waar er voldoende ruimte voorhanden is. Melkveebedrijf Bastiaens-Verdonck melkt zowat 270 koeien in het Kempense Poederlee en koos bewust voor loonwerk aangevuld met een beperkte eigen mechanisatie. Hier ligt de focus op kwaliteitsvolle melk produceren in een bedrijf dat tevens levenskwaliteit biedt. Mechanisatiebedrijf Marchandise uit Engis in de buurt van Luik timmert ook al meer dan een halve eeuw aan de weg en heeft eveneens een belangrijke stap durven zetten. Het focust zich op enkele topmerken van machines en tractoren en startte een verhuurbedrijf op met ondertussen een 600-tal machines. Bovendien blijkt uit de praktijk dat de ene bedrijfstak de andere de hand geeft om verder te groeien of te verstevigen. Depoortere NV uit Beveren-Leie is gespecialiseerd in het ontwerpen en fabriceren van oogst-, bewerkings- en zwingelmachines voor vlas. Een Belgisch bedrijf dat in 1925 klein begon en nu zijn technologie over heel de wereld met succes vermarkt. Zelfs in de moeilijke wereld van kleine aantallen en extreme emissienormen slaagt de onderneming erin om zich te handhaven. *Tot slot. Het is belangrijk dat iedere ondernemer voor zichzelf aanvoelt wat hij of zij kan. Wij willen niet de grote bedrijven op een piedestal zetten. Een klein bedrijf dat voor zichzelf goed kan omschrijven waar het naartoe wil, is minstens evenwaardig. Laat dat helder zijn.*

De redactie

'Meer personeel betekent meer kopzorgen.'

'Ons bedrijf steunt op dit moment op meerdere bedrijfstakingen. Veel was niet op voorhand gepland en is eerder toevallig ontstaan. Maar dat maakt dat als het ergens minder goed gaat, de andere bedrijfstakingen het gemiddelde toch nog voldoende hoog houden.'

'We hebben de laatste jaren steeds meer machines gekocht en extra mensen aangenomen. De structuur op onze administratie heeft een lange tijd de feiten achterna gehold. Daardoor is er een en ander blijven liggen. Dat zijn we nu aan het rechte trekken.'

'Ons doel is dat onze jongens, die meestal op jonge leeftijd naar ons komen, voor een langere tijd bij ons willen blijven. Ook nadat ze gesetteld zijn en zelf een gezin hebben.'



Jeff Reiff,
zaakvoerder van loonbedrijf
Reiff uit Troisvierges in
Luxemburg



Vierkanthoeve 'nieuwe stijl' bij Kris en Hubert Col soul uit Neerlanden

In de driehoek Tienen-St.Truiden-Hannuit ligt de Vlaams-Brabantse gemeente Landen. De zachtglooiende velden in deze leemstreek zijn omwille van hun grote oppervlaktes ideaal om aan akkerbouw te doen. Met de suikerfabriek van Tienen onmiddellijk in de omgeving is de teelt van suikerbieten een vast ingrediënt in de teeltwisseling. In deelgemeente Neerlanden heeft de familie Col soul een nieuw landbouwbedrijf opgericht omdat het bestaande ouderlijke bedrijf te sterk in het centrum van Landen lag. Kris Col soul staat momenteel aan het roer van de onderneming, al zijn moeder en vader nooit ver uit de buurt. Moeder verzorgt nog steeds de thuisverkoop van aardappelen op de oude site en vader Hubert is niet weg te denken van de veldwerken en uit de machineloods.

Tekst en foto's: Maarten Huybrechts

TractorPower (TP): 'Jullie nieuwe inplanting heeft wel een speciale uitstraling. Was het jullie opzet om een nieuwe vierkanthoeve te bouwen?'

Kris: 'Er werd naar een nieuwe locatie gezocht en deze vonden we op een afgedankt domein van het Belgische leger. We kregen de kans om deze site aan de rand van de dorpskern van Neerlanden te kopen. Er stonden al enkele gebouwen en loods: een deel was bruikbaar, een ander deel niet. Maar op die locatie bestond de mogelijkheid om bedrijfsgebouwen bij te bouwen.'

'De statische Brabantse vierkantshoeve doet nog veel mensen een zucht van nostalgie slaken en dat is voor mij ook zo', zegt Kris. 'De opbouw van een Haspengouwse hoeve was destijds organisch gegroeid met als doel een efficiënt bouw- en werkrendement te hebben. Dit heeft me doen nadenken: konden we dat in de moderne landbouw ook laten functioneren? De inplanting van de nieuwe agrarische bedrijfsgebouwen is moeilijker te harmoniseren met het landschap. Omdat onze nieuwe aardappelloods toch een zekere hoogte moest hebben zodanig dat een drieasser er vlot kan kiepen, heeft onze familie besloten om de vloer van de loods zowat 2 meter onder het maaiveld te leggen. Op die manier kijkt men vanop de straat niet tegen een mastodont van een gebouw aan. Ook de dakvorm is overgenomen van de klassieke Brabantse hoeve. Het dak kreeg een steile helling en dus een hoge nok



Vader Hubert is de geknipte man voor de veldwerkzaamheden. Hier is hij bezig met de inwerking van stalmest. Er wordt steeds gebruikgemaakt van gps-gestuurde werkgangen.

die ruimte geeft voor de kiepwagens en tevens een bufferruimte met voldoende lucht vormt boven de aardappelen. Dit is een voordeel voor de ventilatie en condensatie. Om de grote kopgevels wat te breken werd een wolfsdak gebouwd. In 2017 is dan voor de eerste maal de tweede aardappelbewaarpplaats in gebruik genomen. Deze is evenwijdig aan de eerste gebouwd met een binnenkoer van circa 35 m breed: voldoende om een vrachtwagen of tractor met aanhanger te laten manoeuvreren.



Het rooien gebeurt met eigen mechanisatie: met een 4-rijige rooier wordt circa 15 ha per dag gerooid, afhankelijk van de situatie.

TP: 'Bij een typische Brabantse hoeve is de statische inrijpoort meestal veel te klein voor de grote machines, hoe los je dat op?'

Kris: 'Bij Een Brabanthoeve hoort ook een inrijpoort te zijn. Deze ruime toegangspoort is voorzien in het derde gebouw dat de twee bewaarplaatsen met elkaar verbindt. Zo bekomen we een U-vorm en in deze loods is ruimte voorzien voor machineberging, aardappelsorteerruimte en koelruimte.'

TP: 'Is de tweede loods een kopie van de eerste bewaarplaats?'

Kris: 'De eerste bewaarloods heeft een volle vloer waardoor het gebouw multifunctioneel wordt. De bewaarschuur van 2017 heeft een volroostervloer, speciaal gemaakt om echt goed te kunnen ventileren en ook om gemakkelijk te werken omdat er geen bovengrondse tunnels in de weg staan. De dakisolatie van de loods op de oude site die in 1990 werd gebouwd is 6 cm dik, die van de eerste schuur uit 2012 is 8 cm en die van 2017 is zelfs 18 cm dik. Onze bedoeling was dat deze schuur goede aardappelen zou kunnen leveren tot lang in het voorjaar of tot zelfs in de zomer. Isoleren om de warmte buiten te houden is dan de regel en dat vraagt meer isolatie dan wanneer men enkel de koude wil weren. De beide loodsden zijn voorzien van computergestuurde ventilatiesystemen. Een interne ventilatie is allicht niet nodig omwille van de grote luchtruimte in de dakhelling.'

De zijmuren van de eerste loods zijn aan de buitenkant geïsoleerd, een systeem dat vooral in Nederland wordt voorgeschreven. Chris ervaart echter dat er zich op de ijzeren pilaren dan toch condens gaat vormen en daarom heeft hij bij de nieuwste loods gekozen voor een isolatie aan de binnenkant, eigenlijk tussen binnen- en buitenmuur. Dit is eenvoudig te bouwen met sandwichpanelen.

'Ik heb gekozen voor een bewaarruimte van meer dan een miljoen kg aardappelen,' zegt Kris, 'omdat de aardappelen toch ergens moeten opgeslagen worden. Ofwel is het bij de fabriek of aardappelhandel ofwel is het bij de boer. Door zelf te stockeren kun je de afzetperiode mee regelen. Ik hoop hier op termijn dan ook de vruchten van te plukken.'

TP: 'Momenteel is de aardappelteelt belangrijk in Haspengouw, maar dat is niet altijd zo geweest. Hoe lang is het bedrijf Colsoul al vertrouwd met aardappelen?'

Hubert (vader): 'Wij zitten al meer dan 50 jaar in de aardappelteelt. Dat was destijds wel atypisch voor de streek omdat de grond zwaar is en met de toenmalige mechanisatie was het niet zo evident om aardappelen te verbouwen. De klassieke teelten zoals tarwe, gerst, suikerbieten en vlas werden aanbevolen. Maar mijn vader nam er de teelt van aardappelen nog bovenop: een uitzondering in die tijd. In de loop van de jaren is



De kieper kan in de bewaarloods vlot omhoog dankzij de steile dakhelling.

het bedrijf, onder impuls van mezelf en mijn vrouw, zich verder gaan specialiseren in de aardappelen. Er werd eind jaren tachtig een nieuwe aardappelbewaarplaats gebouwd op de oude locatie, maar deze werd al snel te klein door de toenemende productie. Kris blijft een ruime rotatie aanhouden in het teeltplan en daar ben ik blij mee. Om de 5 à 6 jaar worden er aardappelen in het schema voorzien. Ook voor de gronden in seizoenpacht kijken we naar een gezonde bodem. De meeste percelen worden niet meer geploegd omwille van de erosiebestrijding, maar de aardappelvelden gaan wel onder de ploeg. We ervaren dat dit beter is om kwaliteitsvolle ruggen te maken. De volledige bewerking van poten tot rooien en inschuren van aardappelen gebeurt met eigen mechanisatie. Hier kan ik mijn hartje ophalen,' lacht Hubert.

TP: 'Jullie hebben een groot machinepark, maar toch is er ook nood aan loonwerk op het bedrijf?'

Kris: 'Absoluut. Hoewel mijn vader een enorme liefhebber is van eigen mechanisatie, laten we toch een deel van het werk door de loonwerker uitvoeren. Vroeger rooiden we zelf onze bieten met een zelfrijdende bunkerrooier, maar door de bedrijfsgroei besteden we dat nu uit aan de loonwerker. Maaidorsen wordt ook in loondienst uitgegeven. Er wordt gedorst met een hybride maaidorser en op ongeveer 40 à 50 ha graan na laten we het stro rechtstreeks op het veld. Het overige stro gaat naar een veehouder en komt dan terug onder de vorm van stalmest. Stalmest spreiden wordt ook door de loonwerker gedaan en we helpen mee met onze eigen mestspreader. De loonwerker komt met 2 strooiers en een laadkraan of wiellader: de 3 breedstrooiers krijgen op vrij korte tijd zeer veel gedaan en de laadkraan heeft een efficiënte invulling van haar tijd. De loonondernemer werkt per uur en ik zet dit achteraf om naar een kostprijs per ha. Ik ken graag de kostprijs van mijn producten. We nemen trouwens een ondernemer met goed onderhouden materieel zodat op korte tijd veel werk verricht wordt. Het inwerken met de cultivator van 6 meter gebeurt dan weer door mijn vader. Ook om drijfmest aan te brengen en te injecteren wordt beroep gedaan op een loonwerker.'

TP: 'Veel stalmest en drijfmest: een zegen voor het humusgehalte van jullie gronden?'

Kris: 'We hebben hier in Haspengouw een prachtige teeltgrond, maar om de bodem gezond en goed bewerkbaar te houden moeten we toch blijvend werken aan het humusgehalte. Door de bodembewerkingen breekt het organisch materiaal iets sneller af. Dus moeten we zorgen dat dit op peil blijft, of liever nog: dat het stijgt naar 1,5% C. Daarom gebruiken



Kris Colsoul (rechts) regelt de inschuring en informeert naar de vorderingen op het veld: zo blijft de coördinatie vlot lopen.



De graanopslag is volledig gescheiden van de aardappelloods. Op die manier blijft contaminatie uitgesloten.

we zoveel stalmest als mogelijk, afkomstig van vleesveebedrijven uit de omgeving. Het stro dat van het land gaat, komt op die manier zeker terug. Daarnaast proberen we op de circa 50 ha gehakseld stro nog wat drijfmest bovenop te voeren zodat we de stalmest wat nabootsen. De impact van stromest op de grond is werkelijk positief. En waar het niet mogelijk is om stro te gebruiken zaaien we groenbemesters.'

Als groenbemester zaait vader Hubert vooral een mengeling van Japanse haver met bladrammenas. Hierdoor worden de bodemschimmels onderdrukt zodat de aardappelteelt betere kansen krijgt. Digestaatmest beschouwt Kris als een zuivere minerale meststof en dient dus als plantenvoeding, niet als bodemverbeteraar. Van drijfmest toedienen in het voorjaar is Kris geen fan: 'Omdat drijfmest vrij kort voor de plantengroei moet toegediend worden, kan dat perfect na de graanstoppel. Maar in het voorjaar heb ik het liever niet op mijn veld. De combinatie van voorjaar, een vochtige bodem en zware machines op het veld is dodelijk voor het grind hier. De meeste loonwerkers komen met materieel dat een te zware aslast heeft voor onze gronden en dit kan niet opgelost worden met enkel een lage bandenspanning.'

TP: 'We zien hier toch een aantal tractoren met een bandendrukwisselsysteem?'

Hubert: 'Bandendruk en bodemdruk zijn voor ons bedrijf zeer belangrijke items. Er zijn 2 tractoren uitgerust met een bandendrukwisselsysteem. Ik heb er al meerdere jaren ervaring mee en ben ervan overtuigd dat dit een goede oplossing is, maar het is niet eenvoudig om de ganse keten van het rollend materieel ermee uit te rusten. Het systeem van lage bandenspanning komt het meest tot zijn recht in het voorjaar bij het zaaien en planten. Maar niet alleen de bandenspanning telt, ook de aslasten. Een zware aslast zal gemakkelijk de bodem in de diepere lagen

verdichten. In de volksmond spreken we dan van een ploegzool. Deze moet dan weer opgeruimd worden door een diepe grondbewerking en ook dat is niet eenvoudig omdat het vochtgehalte van de bodem dan weer juist moet zijn. We zijn op het bedrijf believers van een bandendrukwisselsysteem, maar er moet een oplossing gevonden worden om de snelheid van het oppompen te vergroten. Nu duurt het meer dan 5 minuten om wat extra druk te krijgen. Dat is niet praktisch in een druk werkritme.'

TP: 'Een groot bedrijf heeft heel wat behoefte aan werkorganisatie en personeel. Hoe pakken jullie dat aan?'

Kris: 'Loonwerk is vaak een goed alternatief voor de efficiënte inzet van extra personeel op het akkerbouwbedrijf. Er is veel gelijkenis met een uitzendbureau. Maar de aardappelen worden wel in eigen regie gerooid. De rooiperiode loopt over 4 à 6 weken naargelang de omstandigheden. Er wordt gerooid met een 4-rijige AVR en het transport naar de bewaarplaats gebeurt enerzijds met de eigen wagen en anderzijds met wagens van zelfstandig werkende chauffeurs.'

Op het bedrijf zijn 3 mensen fulltime aan het werk: Kris als bedrijfsleider, vader Hubert die vooral instaat voor de veldwerkzaamheden en een jonge vaste medewerker. Het samenwerken met zelfstandige vervoerders is een interessante zaak, maar het vraagt een goede organisatie. Iedereen moet kunnen inspringen op momenten dat het nodig is en zoals iedereen weet, is het veldwerk en rooien wel sterk afhankelijk van het weer. Kris blijft voorlopig bij het systeem van een bunkerrooier die al werkend kan lossen in een naastrijdende kieper. Om dit nog gemakkelijker te laten verlopen gaat hij investeren in wagens met een neerlaatbare zijwand. Overlaadwagens komen nog niet in de planning voor omdat de meeste percelen binnen een straal van 15 km rond het bedrijf liggen. ●



De twee schuren vormen elk een vleugel van de nieuwe Haspengouwse vierkantshoeve. Het wolfsdak maakt de zijgevel minder eentonig.

De Volvo 814 ligt Hubert nauw aan het hart, temeer omdat hij er zelf een zwaardere motor heeft ingelegd.



Kris bekijkt de mechanisatie vooral in functie van bodemrespect en economische efficiëntie. Sentiment wordt eerder onderdrukt.

STOP MET VERONDERSTELLEN. METEN IS WETEN.

- Tijdens de oogst ken je al de voedingswaarde in je maïs- of gras-kuil dankzij de NIR-sensor
- De snijlengte wordt automatisch aangepast aan het drogestofgehalte
- Pas de juiste dosis mengmest toe zoals je minerale meststof strooit met een meststofstrooier met Manure Sensing

**BESTEL NU UW
HAKSELAAR**
en krijg uw Harvestlab-sensor
met Manure Sensing
aan slechts

€1*



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

*Geldig tot en met 28 december 2018 bij aankoop van een nieuwe John Deere hakselaar.



COFABEL®

info@cofabel.be - www.JohnDeere.be

Peperstraat 4A
B-3071 Erps-Kwerps
Tel. : 027 594 093

Rue de Villers 34
B-4520 Vinalmont
Tel. : 085 616 200

Hille-Zuid 2
B-8750 Zwevezele
Tel. : 051 747 843



Bij LV Paul & Tom Bastiaens uit Poederlee komen koemanagement en -gezondheid op de eerste plaats

In Poederlee, tussen Herentals en Turnhout, baten Tom en Wanda Bastiaens-Verdonck een modern melkveebedrijf uit. Dit doen ze samen met Paul en Paula Bastiaens-Smets, de ouders van Tom. Door de jaren heen groeide het bedrijf van 80 naar 270 melkkoeien. Vandaag ligt de focus op koemanagement en -gezondheid. De veldwerkzaamheden worden bijgevolg grotendeels uitbesteed. Tom en Wanda zijn van mening dat er als melkveehouder meer te verdienen valt in de stal dan aan het stuur van een tractor. We hebben ze eind oktober ontmoet tussen twee melkbeurten in.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Op de huidige locatie werd de eerste melkveestal gebouwd in 1989. De oude boerderij in het dorp was te klein geworden en bood geen duurzame toekomstperspectieven meer. Tom Bastiaens, een jonge dertiger, stapte mee in het ouderlijke bedrijf in 2004. Beetje bij beetje groeide het bedrijf en sinds 2014 blijft Wanda ook voltijds thuis. In 2015 werd een nieuwe melkveestal gebouwd, grotendeels door de familie. En dit jaar werden er nog nieuwe sleufsilo's opgericht.

Melken

Bijzonder op het bedrijf is dat bij het melken personeel mee wordt ingezet. Wanda: 'Op woensdagnamiddag en tijdens het weekend werken we met jobstudenten en voor de rest van de week met mensen met een seizoenkaart. Ze komen zowel 's morgens als 's avonds mee melken. Daardoor kunnen we tijd vrijmaken om ander werk op een fatsoenlijke manier te doen. Het voeren van de dieren bijvoorbeeld. En tegelijk blijven we zo toch altijd in de buurt voor als er iets zou zijn. Ik merk dat mensen het echt waarderen om met dieren te werken. Bovendien komt ons personeel uit de buurt en op deze manier vervullen we een beetje een sociale rol binnen de maatschappij. We hebben een tijdje overwogen om met melkrobots te werken, maar uiteindelijk hebben we met de bouw van de nieuwe stal in 2016 toch voor een gewone melkput gekozen. Deze 2 x 16 zij-aan-zij met rapid exit en schuinlopende wachtruimte geeft ons



Wanda en Tom Bastiaens-Verdonck

voldoende capaciteit. Verder hechten we veel belang aan het comfort voor de boer. Tenslotte wordt er dagelijks wel wat tijd in de melkstal doorgebracht. Daarom is er voor heel veel lichtinval gezorgd en werd er ook een rubberen vloer aangelegd waardoor de melker over voldoende comfort beschikt. Achteraf bekeken hebben we geen spijt dat we voor een zij-aan-zij gekozen hebben, noch op het vlak van kosten, noch inzake flexibiliteit.'

Management

Voor Wanda is koemanagement ook heel belangrijk. Ze vervolgt: 'Het is een van de redenen waarom ik in het begin voorstander was van een melkrobot. We konden dan heel wat data eenvoudig verzamelen.



Op het bedrijf blijft de mechanisatie beperkt.



De verreiker wordt onder meer ingezet om de koeien te voeren.

Voor ons blijft de gezondheid van de koeien een prioritair gegeven. Nu bekijk ik zowel 's morgens als 's avonds na het melken een aantal parameters van de koeien, zoals de activiteitsmeting, het aantal gegeven liters of de opname van krachtvoerders. Deze gegevens worden dan besproken en vergeleken met wat mijn schoonvader zelf gezien heeft. Zo kunnen we de koeien optimaal begeleiden, er het beste uithalen en hun conditie beter opvolgen. Op deze manier blijven onze dieren langer gezond en hebben we bijvoorbeeld de tussenkalftijd naar 370 dagen kunnen brengen, wat neerkomt op een winst van een veertigtal dagen ten opzichte van enkele jaren geleden.'

Tom vult aan: 'Het rantsoen vormt de basis van een degelijk koemanagement. Als basis vertrekken we met 23 kg maïs, 10 kg gras,

10 kg persulp aangevuld met een eiwitkern, 4 kg draf en 1,5 kg CCM. Verder krijgen de koeien ook krachtvoerders via de automaat. Het rantsoen wordt berekend in samenspraak met een voedingsadviseur. We proberen ook de melkmarkt een beetje te volgen. We hebben bijvoorbeeld eerst naar biomelk gekeken, maar in de praktijk is deze oplossing moeilijk haalbaar voor ons. Nu mikken we op ggo-vrije melk.'

Veldwerkzaamheden uitbesteden

Op het bedrijf worden de meeste veldwerkzaamheden uitbesteed. Tom vervolgt: 'We beschikken over alle nodige machines, maar dan in het klein. Concreet gaan we de kleinere percelen of hoeken zelf maaien of bemesten en laten we het grotere werk aan de loonwerker



Drift reduceren is niet genoeg: BEHANDEL UW PERCEEL, NIET DAT VAN DE BUURMAN!

Met TWIN

Zonder TWIN

VRAAG hier UW DEMO

30 JAAR ERVARING BEWIJST HET?

HARDI TWIN is de ENIGE oplossing van U percelen voor de toekomst

TWIN beschermt het milieu:

- ✔ driftreductie tot 90%
- ✔ minder waterverbruik
- ✔ betere indringing en bedekking van het gewas
- ✔ betere timing voor de behandeling op het veld
- ✔ geen overdracht van ziekten

TWIN beperkt de kosten:

- ✔ kleinere bufferzones
- ✔ 30% minder fytoproducten
- ✔ 2x minder tijd bij het rijden en pompen
- ✔ hogere werksnelheid
- ✔ 2x meer behandelingscapaciteit

30 jaar succes

TWIN

1987-2017

The Sprayer

Voor iedereen: TWIN bestaat op gedragen, getrokken en zelfrijdende spuiten, van 1.000 tot 7.000 l, van 12 tot 36 m

Naar nieuwe horizons met

DistriTECH

www.distritech.be
Tel: 04 377 35 45

Master Twin Stream

Commander Twin Force

Alpha Twin Force



De melkstal is een 2 x 16 zij-aan-zij met rapid exit.



De thuishavel biedt voldoende graasruimte voor de koeien.

over. Voor de eerste snede maaien we circa 150 ha. Die capaciteit kunnen we zelf niet aan en loonwerk komt in dit geval ook goedkoper uit dan eigen machines met hoge capaciteit. Tenslotte zouden die maar een paar dagen per jaar gebruikt worden. Bovendien is het als melkveehouder nog altijd interessanter om tussen de koeien te zitten in plaats van achter het stuur van een tractor. Dankzij goede afspraken met de loonwerker verloopt het loonwerk vlot en produceren we kwaliteitsvoeder voor onze koeien. Dat blijft uiteindelijk de basis om goede melk te produceren.'

Mechanisatie bewust beperkt houden

Ook voor de dagelijkse bedrijfsvoering is het machinepark bewust eenvoudig gehouden. Tom: 'Ik ben van mening dat eenvoudige oplossingen nog steeds lonen. Een zelfrijdende voermengwagen kan misschien leuk zijn, maar is financieel geen goede optie voor ons bedrijf. We werken nog steeds met een U-snijder achter een tractor en een verreiker met een kuilhapper. Beide machines zijn wel uitgerust met een weegstelsel. Dankzij een brede voederengang in de stal kunnen we met behulp van de verreiker de silageblokken optimaal mengen langs de voederhekken. Zo'n systeem werkt in mijn ogen efficiënt, terwijl de kosten gedrukt worden. Bovendien zijn de tractoren en verreiker al aanwezig op het erf en moesten we dus niet specifiek investeren in bijkomende machines.'

Groei gelinkt aan de beschikbare gronden

Op het bedrijf worden voornamelijk maïs en gras geteeld. Omdat een derde teelt wettelijk verplicht is, werd er aanvankelijk geëxperimenteerd met luzerne en aardappelen, maar tegenwoordig zijn suikerbieten het teeltplan komen vervolledigen. Tom: 'Op deze manier bewerken we onze eigen grond steeds zelf. De suikerbieten worden aan de suikerfabriek van Tienen geleverd en we genieten dan ook weer aantrekkelijke prijzen voor perspulp die we dan kunnen valoriseren in het rantsoen voor de melkkoeien. Ik beschouw het als een win-winoplossing. Zo is onze kringloop rond. Ons bedrijf is altijd gegroeid in functie van de beschikbare gronden. Ik wil niet afhankelijk zijn van derden om ruwvoerders te produceren.'

Berekening is onmisbaar.

Op de zandgronden rond Poederlee moet er regelmatig beregend worden. Dit jaar was het zeker het geval omwille van de aanhoudende

droogte. Tom gaat verder: 'Ongeveer twee derde van de oppervlakte van ons bedrijf is droogtegevoelig. In het late voorjaar en tijdens de zomer moet er dus regelmatig beregend worden. Hiervoor beschikken we nu over vier haspels. Bijgevolg is de zomer dikwijls een drukke periode voor ons. De haspels moeten regelmatig verplaatst worden en de beregening moet vrijwel constant in de gaten worden gehouden. Dat is nu eenmaal de prijs die we moeten betalen om kwaliteitsvolle voeders voor onze koeien te kunnen oogsten.'

Korte keten is geen optie.

De geproduceerde melk wordt geleverd bij de coöperatieve Arla. Wanda vervolgt: 'Deze samenwerking geeft ons veel tevredenheid. We hebben in het verleden geëxperimenteerd met alternatieven, maar eigenlijk lonen die niet voor ons bedrijf. Ik heb ooit een cursus melkverwerking gevolgd, maar een eigen hoefwinkel openhouden is geen optie. We hebben trouwens al werk genoeg met de koeien. We hebben zelfs ooit een melkautomaat gehad, maar de afzet was te klein om het project rendabel te maken. Soms vind ik het spijtig dat we op deze manier het contact met de consument een beetje verliezen, maar we moeten nu eenmaal keuzes maken. We hebben onlangs een oude beestenwagen omgetoverd tot een unieke B&B. Met 'Slaapboerke' bieden we zo in de zomer 90 overnachtingen tussen onze grazende koeien aan. Door het bedrijf open te stellen voor scholen krijgen we ook regelmatig leuke groepen nieuwsgierige kinderen in onze stal.'

Tom besluit: 'In de toekomst willen we niet per se verder groeien. Willen we onze toekomst verzekeren, dan moeten we goed blijven rekenen en openstaan voor mogelijke evoluties. Ik denk dat we nog verdere stappen kunnen zetten op gebied van efficiëntie en ook de arbeidsdruk zou misschien iets lager kunnen. En de koeien blijven natuurlijk centraal staan binnen onze bedrijfsvoering!' ●



De kalveren worden in een oudere stal gehuisvest.

COMFORT PRESTATIES KOSTENEFFICIËNTIE MANITOU



De verreiker heruitgevonden

Uw Manitou dealers

DENIS FOETS NV
3980 Tessenderlo - 3583 Beringen
014/84 00 73 - info@foets.com

EUROTRADING MORTIER
8480 Ichtegem
050/21 73 60 - info@eurotradingmortier.be

VOLCKE DIDIER BVBA
8583 Bossuit
056/33 40 20 - info@volcke.com

QUINTYN BVBA
8750 Wingene
051/65 54 79 - pascal@traktor.be

AGRI LEMAHIEU BVBA
8902 Voormezele
057/20 11 47 - info@agrilemahieu.be

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

KEY-TEC BVBA
9160 Moerbeke-Waas
09/326 00 99 contact@key-tec.be

FIRMA BEEL
9790 Wortegem-Petegem
056/68 82 07 - info@firmabeel.be

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

Trelleborg TM1060. Verrijk uw landbouwactiviteiten.

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

www.trelleborg.com/wheels/nl




TRELLEBORG



De familie Saintenoy in Rouveroy wil loonwerk verder op de kaart zetten

Het bedrijf van de familie Saintenoy in Rouveroy, op een boogscheut van de Franse grens, berust op drie pijlers: een akkerbouwtaak, de verkoop en onderhoud van machines en het loonwerk. Begin oktober gingen we Bernard Saintenoy en zijn twee zonen Jean-Philippe en Damien opzoeken. De maïsoogst was net achter de rug en er was dus tijd om even bij te praten. Terwijl Bernard en Jean-Philippe ons te woord stonden, was Damien cichorei aan het rooien.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

De familie Saintenoy is al vier generaties actief in de landbouw. Voor de eerste activiteit als loondorser tekent Gustave Saintenoy in 1896. Bernard, de huidige zaakvoerder, komt het bedrijf vervoegen in 1970, als hij amper 17 jaar is. Datzelfde jaar begint hij ook bieten te rooien. Jarenlang zal de aandacht verdeeld worden tussen de akkerbouwtaak en de loonwerkactiviteiten. In 1990 wordt de familie Saintenoy John Deere dealer, door de overname van het agentschap van Christian Bodson. Sindsdien is de familie actief op drie fronten. In 2004 worden de activiteiten ondergebracht onder de SCA Bernard Saintenoy et Fils. Jean-Philippe, de eerste zoon van Bernard, werkt in het bedrijf sinds 2006 en is verantwoordelijk voor de dealeractiviteiten en de administratie. Zijn broer Damien werkt sinds 2008 in het bedrijf en is voornamelijk terug te vinden aan het stuur van de machines. Naast de loonwerkactiviteiten neemt hij ook het spuitwerk en de teeltopvolgving voor zijn rekening.

Een brede waaier aan werkzaamheden

Rouveroy is gelegen op zowat 3 km van de Franse grens en de klanten zitten zowel in België als in Frankrijk. Jean-Philippe vervolgt: 'We zijn actief in een straal van circa 30 km rond de thuisbasis. Verder gaan heeft weinig zin omdat we dan te veel tijd zouden



Bernard, Damien en Jean-Philippe Saintenoy

verliezen met verplaatsingen. In België werken we vooral voor grotere akkerbouwbedrijven terwijl de Franse klanten voornamelijk melkveehouders zijn en we ons dus richten op maïs en gras. In principe voeren we alle loonwerkwerkzaamheden uit, behalve wat met de aardappelteelt te maken heeft. In het voorjaar zijn we vooral actief met het zaaien van bieten, cichorei en maïs en het inkuilen van



De vraag naar spuitwerk groeit aanzienlijk.



De oudere tractoren worden ook nog dagelijks ingezet op het bedrijf.

gras. Tijdens de zomermaanden is dorsen en persen de voornaamste activiteit en in het najaar zijn we druk met het hakselen van maïs, het rooien van bieten en cichorei.'

De evoluties van dichtbij opvolgen

Zoals Bernard en Jean-Philippe het op tafel gooien is het loonwerk volop aan het evolueren. Bernard: 'De machines worden almaar duurder en ingewikkelder. Het is enerzijds een troef omdat heel wat landbouwers deze machines niet meer kunnen aanschaffen en afschrijven. Daardoor zien we dat we de laatste jaren steeds meer gevraagd worden om bepaalde werkzaamheden uit te voeren. Anderzijds moeten we voorzichtig blijven omdat de investeringen voor ons steeds groter worden.' Jean-Philippe vult aan: 'Als loonwerker is het dus noodzakelijk om ons verder te professionaliseren en om de gerealiseerde omzet goed in de gaten te houden zodat de investeringen niet te zwaar doorwegen. Daarnaast heeft loonwerk het nadeel dat we maar de helft van het jaar prestaties kunnen factureren, terwijl de andere helft van het jaar alleen maar geld kost op gebied van werkuren. Gelukkig hebben we ook een eigen dealerbedrijf, waardoor we deze periode van minder inkomsten kunnen verkorten. Daarnaast is het steeds moeilijker om bekwaam en werkwilleg personeel te vinden en te houden, alhoewel wij op dit moment niet echt mogen klagen.'

Keuzes maken

Om mee te zijn met de tijd heeft de familie Saintenoy haar keuzes aangepast op gebied van mechanisatie. Bernard: 'Algemeen gezien zal een grotere en zwaardere machine altijd lonen ten opzichte van een kleiner model: het verbruik per hectare of per ton product komt lager uit, de prestaties zijn hoger en zelfs op kleinere percelen is het verschil merkbaar. Toch is het soms nodig om hogecapaciteitsmachines te hebben. Die zijn bijvoorbeeld onmisbaar geworden bij de graanoogst. De klanten kunnen niet meer wachten en bovendien wordt er bijna enkel tarwe geteeld. Vroeger was er een grote spreiding in graansoorten, waardoor de oogst langer duurde, maar ook minder intensief was. De keerzijde van de medaille is dat de afvoer en stockage moeten kunnen volgen.' Jean-Philippe vervolgt: 'In het loonwerk gaat het nooit snel genoeg en het is dus noodzakelijk

om te werken met grotere machines die een grotere capaciteit hebben en minder personeel vragen. Hetzelfde geldt trouwens voor de tractoren. Een tractor van 300 pk zal rendabeler zijn dan een van 200 pk. Voor het openvoeren van vaste mest zijn we bijvoorbeeld aan het nadenken om vier 'kleinere' tractoren te vervangen door drie grotere modellen met elk een grotere mestspreader. Op deze manier zouden we meer capaciteit hebben en minder personeel nodig hebben. Het probleem is dan dat deze zwaardere tractoren het jaar rond moeten kunnen gerentabiliseerd worden. Voor het ogenblik werken we nog



De perfecte voorbereiding voor een rijke oogst

Ceres 400, gedragen pootmachine

- Mechanisch of hydraulisch aangedreven
- Pootafstand instelbaar
- Overzichtelijke touch-screen voor bediening

Ceres 450, getrokken pootmachine

- Erg robuuste machines
- Leverbaar in combinatie met frees en aanaardkap
- Optioneel: spuitinstallatie, rijenbemester...

Vraag vrijblijvend info via

info@avr.be

+32 (0)51 24 55 66 | www.avr.be



Er is toekomst voor een professionele medewerker op een professionele machine.



Jean-Philippe: 'Een tractor van 300 pk zal rendabeler zijn dan een van 200 pk.'

met een paar 7710- en 7810-tractoren. Deze zijn perfect geschikt voor heel wat werkzaamheden, zoals in combinatie met kiepers of silagewagens, maar gaan op termijn wel moeten vervangen worden.

Het dealerbedrijf vergemakkelijkt de service

Naast het loonwerk heeft de familie Saintenoy ook een dealerbedrijf, onder meer voor de merken John Deere, Lemken en Joskin. Jean-Philippe: 'Technisch gezien is het zeker een pluspunt voor het loonbedrijf: de technische kennis komt ons ten goede in geval van machinebreuk, de meeste wisselstukken zijn al ter plaatse en de occasions kunnen eventueel ook ingezet worden om extra capaciteit te bekomen in het loonwerk. Anderzijds helpt deze expertise om nieuwe machines te verkopen in de streek. Eigenlijk kunnen we stellen dat het loonwerk, de verkoop van machines en ons eigen akkerbouwbedrijf complementair zijn.'

Nieuwe opportuniteiten grijpen

In hun eigen streek merken Bernard en Jean-Philippe Saintenoy dat er heel wat in beweging is. Bernard vervolgt: 'We zien verschillende

klantenprofielen naar boven komen. Meer dan vroeger laten bepaalde klanten ons alle veldwerkzaamheden uitvoeren op hun eigen bedrijf. Soms is het omwille van gezondheidsredenen, soms omdat de kinderen buitenshuis werken maar hun eigen patrimonium nog in ere willen houden. Op zich is het een goede zaak omdat we meer werk hebben, maar toch is het ook niet altijd evident om alles te combineren. Hetzelfde geldt trouwens voor het spuitwerk. De vraag groeit aanzienlijk en een goede organisatie is niet meer weg te denken, zeker wanneer je voor kleinere landbouwers en op kleinere percelen moet werken. Daarnaast moet er dikwijls 's morgens vroeg of 's avonds laat gespoten worden. Gelukkig ontfermt mijn zoon Damien zich over deze tak. Er bestaan zeker opportuniteiten om dat soort werk nog verder uit te breiden, zeker omdat de wetgeving strenger is. De mentaliteit bij de klanten moet dan wel verder evolueren zodat we efficiënter kunnen werken, anders is het onbegonnen werk.' Jean-Philippe merkt op dat de actieve klanten anders beginnen te denken: 'In het verleden hebben we heel wat maaidorsers verkocht aan onze klanten. Ik denk dat sommige nu geen nieuwe of tweedehandse machine zouden durven kopen omwille van de investering, maar



'De dealeractiviteiten zijn zeker een pluspunt voor het loonbedrijf: de technische kennis komt ons ten goede in geval van machinebreuk en de meeste wisselstukken zijn al ter plaatse.'



Hogecapaciteitsmachines zijn bij de graanoogst onmisbaar geworden.

ook bij gebrek aan personeel. Op termijn zijn het ook allemaal opportuniteiten voor ons loonbedrijf.'

Toekomstgericht denken

In de toekomst willen onze ondernemers verder inzetten op een klantgerichte dienstverlening door middel van een aangepaste mechanisatie. Jean-Philippe: 'Zaken evolueren snel en we moeten zien dat we up-to-date blijven. Ik merk wel dat er toekomst is voor een professionele medewerker op een professionele machine. Verder moeten we blijven inzetten op verschillende takken om de werkpieken beter te verdelen en moeten we de markt van dichtbij blijven volgen om steeds de gepaste oplossing te kunnen bieden. Soms is het koffiedik kijken, maar tegelijk is het meer dan ooit noodzakelijk om gericht te investeren om de toekomst van ons bedrijf te kunnen garanderen.'

Bernard besluit: 'Het is niet altijd evident om alles te beheren. We mikken altijd op klantentevredenheid en proberen zo snel mogelijk te reageren en een oplossing te bieden als er iets voorvalt. De plaatselijke landbouwers vertrouwen ons omdat we heel wat ervaring hebben. Daarnaast zie ik ook dat de mentaliteit evolueert met de generatiewissels. In dat opzichte is het zeker een troef dat Jean-Philippe en Damien zich volledig inzetten voor ons bedrijf!' ●



WWW.VICON.NL



**"Alles gaat vanzelf,
gewoon gaan zitten en *genieten*"**

Vicon FastBale - de enige echte non-stop perswikkelcombinatie

- Compactste perswikkelcombinatie op de markt
- **Non-stop** persen bespaart 15-18 seconden per baal
- Geïntegreerde baalkeerder - eenvoudig per klant uitwisselbaar
- Echte silagepers - std 25 messen en 800mm rotor



Bel onze specialist: +31 321 387123

My way of Farming!



Mechanisatiebedrijf Marchandise wil groeien met bestaande merken

In 2018 heeft het bedrijf Marchandise zijn zestigjarige bestaan gevierd als dealer. Eerst onder de naam Deville, later werd het Deville-Marchandise en vandaag heet het dus Marchandise. Gelijktijdig daarmee viert het bedrijf uit Engis bij Luik dat het al 60 jaar agent van Case IH is en 50 jaar van Manitou. Voor ons redenen genoeg om gedelegeerd bestuurder Ivan Marchandise en commercieel directeur Louis Boston op te zoeken, die samen aan de leiding staan van een bedrijf dat uit zijn voegen barst. Door de jaren heen is de zuiver landbouwgerichte activiteit immers uitgebreid met een industrieel luik en een verhuurcenter.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Vandaag de dag is de concessie actief in een straal van 50 kilometer rond de hoofdzetel van het bedrijf. Ivan: 'Omdat vroeger de Etn Deville een van de eerste Case- en Manitou-dealers was, was de sector heel uitgestrekt en tegelijk heel sterk gecentraliseerd rond het bedrijf. Om verder uit te breiden was dit een echte troef. Strikt gezien vanuit het standpunt van de landbouw zorgt dit ervoor dat we zowel klanten bereiken van de Condroz – een goede zaak voor onze verreikers – als grotere akkerbouwbedrijven in Haspengouw, waar de verkoop meer gericht is op tractoren. Ik heb mijn eerste stappen in het bedrijf gezet in 1998, om het vervolgens over te nemen in 2002. Louis Boston werkt ondertussen al ongeveer 15 jaar bij ons.'

Een sterke groei tijdens de laatste jaren

Zoals Ivan Marchandise zelf aankaat, heeft het bedrijf een sterke groei gekend de laatste jaren: 'De eerste vijf jaren na de overname werden gekenmerkt door een verdrievoudiging van de omzet, om zo ongeveer 10 miljoen euro te bereiken. Vanaf de jaren 2008 en 2009 liet de economische crisis zich voelen en heeft de activiteit zich wat gestabiliseerd alvorens opnieuw te exploderen. Sinds 2015 heeft de groei zich weer goed geïnstalleerd en hebben we opnieuw een bevredigend verkoopvolume gehaald. In 2017 bedroeg de omzet ongeveer 15 miljoen euro, waarvan 7 miljoen voor de verkoop, 5,5 miljoen voor de verhuur en bijna 2,5 miljoen voor de service na verkoop. Voor 2018 ga ik ervanuit dat we een groei van 10% zullen



Ivan Marchandise en Louis Boston

behalen, goed voor een omzet van circa 16,5 miljoen euro. En ik meen dat we dezelfde omzet zullen halen voor de verkoop en verhuur. Het is zeer belangrijk om de evoluties in de sector op te volgen om zo oplossingen te kunnen bieden die aangepast zijn aan de vraag van de klant.'

Landbouw en de industrie zijn complementair.

Voor Louis Boston en Ivan Marchandise zijn de landbouw- en industriële activiteiten heel complementair. Ivan: 'Vandaag de dag realiseren we ongeveer 60% van de verkopen in de landbouw en 40% in de andere sectoren. We hebben verschillende activiteiten en die zijn over meerdere sectoren verspreid. Dat genereert een synergie-



Naast de twee hoofdmerken verdeelt het bedrijf onder meer ook Pöttinger-machines en Rolland-aanhangwagens.

effect wat zich vertaalt in een betere aanwezigheid op de markt. Zo hebben we bijvoorbeeld de mogelijkheid om bepaalde machines die afkomstig zijn van onze verhuurvloot te verkopen, maar ook om daarmee een klant te helpen in afwachting van de levering van zijn nieuwe machine of als hij een technisch probleem heeft met zijn eigen machine. Verder zorgt dit ervoor dat we gemakkelijker demonstraties kunnen organiseren. Onze technici hebben ook meer gelegenheid om hun kennis te oefenen, omdat ze instaan voor het onderhoud van een groter aantal machines van hetzelfde gamma.'

Louis gaat verder: 'Bovendien zijn de verreikers van Manitou en de tractoren van Case IH in de verkoop heel complementair en in de praktijk merk ik dat de verkoop van het ene vaak ook de verkoop van het andere met zich meebrengt. Daarnaast hebben we ervoor gekozen om ons in een aantal gamma's te specialiseren en dus geen oogstmateriaal te verkopen of gespecialiseerde machines zoals bietenrooiers of aardappelmaterieel. Vanaf het begin werken wij met een technisch-commercieel inspecteur die zich alleen bezighoudt met de landbouwactiviteit. Van zijn kant blijft Ivan een aantal 'historische' klanten volgen, en we zijn ook aanwezig op alle beurzen om zo het contact met de landbouw- of industriële klanten te onderhouden. Ik denk dat dit de basis blijft van een vruchtbare commerciële relatie.'

Bekende merken

Het dealerbedrijf Marchandise heeft de keuze gemaakt om zijn aanbod niet onnodig te verbreden en een kwaliteitsvolle technische opvolging te bieden voor de huidige merken. Louis: 'In de landbouw vertegenwoordigen we tractoren van de merken Case IH en Steyr en vullen we aan met merken zoals Rolland en Pöttinger. Daarnaast hebben we de verreikers van Manitou, de wielladers van Mustang, Gehl en Avant, en de vorkheftrucks van Toyota.'

De verhuur biedt vele voordelen.

De eerste stappen in de verhuur gaan terug tot het jaar 1998. Ivan vervolgt: 'We verhuren voornamelijk aan de bouw en de industrie. De



- ISOBUS FRONTTANK VOOR VLOEIBARE- OF VASTE KUNSTMEST TOEPASSING
- GEEN VERSPILLING VAN ZAAD EN KUNSTMEST

- E-DRIVE ZAAIRIJEN MET GEOCONTROL SECTIE AANSTURING
- AUTOMATISCH IN- EN UITSCHAKELLEN VAN DE RIJEN
- 37,5, 50 OF 75CM RIJ-AFSTAND IS MOGELIJK

WHEN FARMING MEANS BUSINESS

kverneland.nl

Kverneland Optima

precies wat u zoekt!



De ruime werkplaats is beter geschikt voor de moderne machines.



De verhuurvloot breidde de laatste jaren fors uit en telt tegenwoordig ongeveer 600 machines.



Sterke merken en een duidelijke visie liggen aan de basis van de groei.



De industrie investeert meer en meer in de verhuur en dit zorgt ervoor dat nieuwe klanten aangetrokken worden.

landbouwsector vertegenwoordigt amper 5% van de huur. We zien de zaken stilaan in beweging komen, maar omdat de landbouw leeft op het ritme van de seizoenen is het daar niet altijd eenvoudig om de gepaste machines te kunnen verhuren en tegelijkertijd rendabel te blijven. Doorheen de jaren is ons aanbod van verhuurmaterieel sterk toegenomen. Vandaag beschikken we over bijna 600 machines in de verhuur. In 2015 omvatte onze vloot nog maar 250 voertuigen.

Momenteel is deze activiteit goed voor bijna de helft van onze omzet. Ons aanbod bestaat voor ongeveer 90% uit machines die we ook verkopen als dealer. Dit zorgt ervoor dat we kunnen vertrouwen op onze eigen dienst na verkoop die de machines vanbinnen en vanbuiten kent. Doordat we een diepgaande kennis over deze producten hebben, kunnen we ons verder onderscheiden van de grote verhuurders op de markt. Tot slot moet men weten dat de industrie meer en meer investeert in de verhuur en dit zorgt ervoor dat we nieuwe klanten kunnen aantrekken. In de landbouwsector zelf verhuren we verreikers en tractoren.'

Het belang van een goede service

Doorheen de jaren wint de service na verkoop steeds meer aan belang.

Louis: 'De machines worden alsmaar ingewikkelder. Voor een klant is het dus steeds moeilijker om zijn machines zelf te onderhouden. Bovendien moeten de updates, kalibraties en dergelijke uitgevoerd worden door een gespecialiseerde technicus. Wij zetten ons in voor

een constante opleiding van onze techniekers en tegelijkertijd willen we elk van hen laten specialiseren in een gamma van meer specifieke producten. Het is de enige manier om efficiënt te blijven op termijn en tegelijkertijd up-to-date service te kunnen bieden aan onze klanten.'

Nieuwe gebouwen

In 2015 is het bedrijf verhuisd van Clermont-sous-Huy naar nieuwe gebouwen in Engis die meer opslagruimte bieden, alsook een werkplaats die beter geschikt is voor de moderne machines. Voor Ivan Marchandise heeft de nieuwe vestiging langs een belangrijke verbindingsweg een impact gehad op de naamsbekendheid. Deze zichtlocatie bevindt zich op niet te grote afstand van de oude gebouwen, een troef naar de bestaande klanten toe. Het nieuwe gebouw met een oppervlakte van 2.200 m² op een terrein van 14.000 m² is echter al te klein en er werd een aanpalend stuk grond met een oppervlakte van 7.000 m² bijgekocht om er een nieuwe stockagehal te bouwen.

Hun visie voor de toekomst lichten Louis en Ivan als volgt toe: 'Wat we vandaag doen, willen we steeds verder blijven verbeteren. We hebben niet de ambitie om nog meer merken te vertegenwoordigen, maar wel om ons marktaandeel verder uit te bouwen met de huidige merken. Daarvoor kunnen we rekenen op een team van 45 mensen die zich heel het jaar door inzetten om ons bedrijf verder op de kaart te zetten!' ●

DE 6120 - 6130 - 6140 TTV



De veiligste trekker
in zijn klasse

Hydraulische motor- en parkeerrem,
LED verlichtingspakket, echte 4-wielberemming

Bezoek ons op Agriflanders:
Hal 3 stand 3330




6120-, 6130-, 6140 TTV. Beste technologiemix – nu compact van 126 tot 143 pk.

DEUTZ-FAHR heeft drie compacte vier cilinder modellen in de 6 Serie reeks - variërend van 126 tot 143 pk. In het veld, op de weg, werken in het gras of met een voorlader - de 6 serie modellen zijn net zo gevarieerd als uw dagelijkse werkzaamheden. De compacte 6 serie modellen bieden nog meer combinaties van technische functies met een geavanceerd ontwerp. Aangedreven door de zeer efficiënte Deutz TCD 3.6 Stage IV motoren met de vernieuwde DEUTZ-FAHR TTV transmissie is het rijden weergaloos in combinatie met het (optionele) nieuwe voorasvering systeem. Het hydraulieksysteem en de hefinrichting leveren hoge prestaties, zowel aan de voor- als achterzijde, wat er voor zorgt dat alle taken goed uitgevoerd worden met elektrohydraulische of mechanische besturing. De 8" iMonitor bestuurt de meest geavanceerde preciselandbouwsystemen, en ten slotte houden onze LED lichtpakketten u tijdens alle omstandigheden aan het werk.

Voor meer informatie en om uw dichtstbijzijnde dealer te vinden bezoek deutz-fahr.com.

Financiering mogelijk vanaf 0%

In samenwerking met  SDF Financial Services
DEUTZ-FAHR, een merk van  SDF



I ♥ MY AGROJOB

In deze nieuwe rubriek ontmoeten we elke keer iemand uit de sector (verkoper, techniker, magazijnier, chauffeur, consultant ...) die een beetje meer uitleg geeft over zijn werk, zijn achtergrond en zijn motivaties. Maar ook over zijn verlangens. Deze keer zijn we te gast bij Dries Vanherck, die 'Field Engineer' is bij de industriesector van de Trelleborg-banden in de Benelux.

Tekst en foto: Esther Hougardy



Dries Vanherck is Field Engineer bij Trelleborg Wheel Systems



Naam: Dries Vanherck
Woonplaats: Tielt-Winge
Leeftijd: 21 jaar
Werkt bij: Trelleborg Wheel Systems Benelux
Studies: Bachelor in de agronomie en biotechnologie, gespecialiseerd in de landbouwmeechaniek

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

Dries Vanherck: 'Mijn job is vrij ruim. Eerst en vooral ben ik de eerste contactpersoon tussen de klant of de verkoper en de hoofdzetel in Italië. Ik hou mij voornamelijk bezig met het beheer van de garanties maar ik beantwoord ook allerlei vragen over de specifieke kenmerken van de banden. Ik bied technische ondersteuning wanneer de handelaars hier nood aan hebben om hun klanten zo goed mogelijk advies te geven. Om deze taken te volbrengen, werk ik in het bureau in Evergem bij Gent of in Uden, in Nederland.'

'Maar ik ben ook vaak op de baan. Wanneer een probleem zich voordoet - op het vlak van comfort, slijtage, enzovoort - verplaats ik mij met mijn materiaal en handel ik op het terrein. Tot slot werk ik aan twee nieuwigheden. Voor de ene heb ik opnieuw de rol van technisch

ondersteuner tussen de machineconstructeur en Trelleborg en voor de andere hou ik me bezig met het uitwerken van een commercieel project.'

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

Dries Vanherck: 'In feite is de job tot bij mij gekomen. Het onderwerp dat ik voor mijn eindwerk had gekozen, had betrekking op banden. Bij het opvragen van informatie ben ik in contact gekomen met Trelleborg in de Benelux. Tijdens de uitwerking van dit werk ben ik tot de conclusie gekomen dat banden mij heel erg boeien, veel meer dan de mechanica. Vervolgens heb ik een jobaanbieding bij het bedrijf gekregen: het verliep eigenlijk allemaal vanzelf! En wat ik sterk apprecieerde, waren de relaties en het warme contact die ik ondertussen bij Trelleborg en in de sector had ervaren. Dat zijn heel belangrijke punten om je op het werk goed te blijven voelen.'

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

Dries Vanherck: 'Het leukste is de klant tevredenstellen, een oplossing vinden, een probleem verhelpen. Het maakt niet uit hoeveel tijd het in beslag neemt. Het is echt iets dat ik ter harte neem. Wanneer ik de dag zelf het antwoord niet vind, zorg ik er altijd voor dat dit zo snel mogelijk opgelost wordt.'

TP: 'En de minder leuke?'

Dries Vanherck: 'Misschien het administratieve gedeelte. Ik hou ervan om op het veld bezig en in actie te zijn. Ik wil voelen dat ik vorderingen maak: ik voer de taak met gedrevenheid uit omdat ik weet dat het van groot belang is voor alle bedrijven en voor de goede werking ervan.'

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

Dries Vanherck: 'Ik geef toe dat ik nooit heb nagedacht over deze vraag, het was voor mij vanzelfsprekend dat ik zou werken in deze sector. Mijn ouders zijn niet opgegroeid in dit milieu en toch speelde ik van kleins af aan met miniatuurtractoren of met traptractoren. Daarna heeft mijn grote broer mij leren tuinieren: ik heb trouwens een moestuin. Dit zijn allemaal kleine dingen die mij in de richting van mijn studies hebben geduwd en ik heb er geen spijt van.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Dries Vanherck: 'Mijn grootste droom is een schuur vol met oude tractoren. Ik heb geen voorkeur voor een merk, als het maar speciale modellen zijn.'

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

Dries Vanherck: 'Persoonlijk denk ik dat we belang moeten hechten aan het leren van talen. Dit opent deuren en zorgt voor de ontwikkeling van een carrière. Ik spreek uit ervaring: ik heb stage gelopen in het Frans, terwijl ik in het begin geen woord Frans sprak. Ik ging naar avondlessen als extra en ik volg deze vandaag nog altijd. Daarnaast denk ik dat het belangrijk is om je te interesseren voor de nieuwigheden en de technologische evoluties in de sector.' ●

10-13.01.2019
FLANDERS EXPO GENT
10.00-18.00 uur
www.agriflanders.be
De landbouw op zijn best

AgriFlanders
Vlaamse land- en tuinbouwbeurs

KBC Oost-Vlaanderen 2 N



Adembenemend

50 jaar Joskin

Begin november vierde Joskin zijn vijftigjarige bestaan. Voor deze gelegenheid nodigde de groep zijn internationale dealernetwerk uit in Soumagne.

In totaal waren niet minder dan 470 mensen aanwezig onder wie 95 landbouwjournalisten, personeelsleden van meer dan 160 agentschappen uit meer dan 27 verschillende landen. Tijdens deze tweedaagse gebeurtenis op 7 en 8 november konden de gasten zich tegoed doen aan een fabrieksbezoek, een officiële toespraak van de directie, een persconferentie, een gala-avond en verschillende workshops.

Joskin zou Joskin niet zijn mocht het niet voor een stunt hebben gezorgd!

Een drieassige Euroliner-mengmesttank van bijna 12 ton werd de lucht in gehesen. Symbolisch wilde men uitdrukken dat het succes van het merk Joskin te danken is aan de kracht van zowel zijn ervaring als zijn verdeelnetwerk, maar ook aan de medewerkers die al die tijd bijzonder gehecht zijn aan hun bedrijf. Tijdens de voorbereidingen hadden 120 personeelsleden een eerste proef gedaan met een Modulo2-tank van 4.800 kg. Deze uitdaging was al een succes. Maar er moest nog beter gedaan worden. Voor de grote dag werd dus een Euroliner van bijna 12 ton gekozen.

Nadat de nodige veiligheidsmaatregelen werden gecheckt is iedereen met man en macht beginnen trekken. De Euroliner die wel gewichtloos leek, is opgestegen om dan een meter boven de grond te blijven hangen onder de bijzonder fiere ogen van de deelnemers en organisatoren: 'kracht uit ervaring'.

Het 'veld van eer' werd daarna door trekkers omringd die het nummer 50 vormden. De dag erop werden nog eens 900 leveranciers uitgenodigd. Het geheel werd afgesloten met het traditionele jaarlijkse personeelsfeest waarop bijna 500 mensen aanwezig waren.

Meer info: www.joskin.com



Imposant



12 ton

De volgende 50 jaar

Ter gelegenheid van 50 jaar Joskin



Met vereende krachten



JOSKIN



Sprekend

Constructeur Depoortere uit Beveren-Leie: bijna 100 jaar specialist in vlasmachines

Door de jaren heen heeft de mechanisatie van de landbouw een belangrijke rol gespeeld in het verbeteren van de werkomstandigheden en de kwaliteit van de geoogste producten. In de vlassector heeft de firma Depoortere de afgelopen eeuw op dat vlak een voortrekkersrol gespeeld. Anno 2018 biedt de constructeur een volledig gamma oogstmachines en zwingelinstallaties voor vlas aan en groeide hij uit tot een van de hoofdrolspelers binnen de sector. We waren benieuwd naar deze evolutie en hadden een gesprek met Peter Rosseel, die gedelegeerd bestuurder van het bedrijf is.

Tekst: Christophe Daemen

Foto's: Christophe Daemen, Firma Depoortere en Dirk Van Overwalle

De firma Depoortere werd in 1925 door Richard Depoortere opgericht en is van bij het begin hoofdzakelijk met machines voor de vlassector bezig geweest. Tot 1940 werden enkel machines gebouwd om vlas te verwerken (de zwingelinstallaties), maar kort erna kwamen de oogstmachines het aanbod vervolledigen. Die eerste oogstmachines werden nog door een paard getrokken. Vanaf het begin van de jaren '60 verschenen de eerste zelfrijders in de velden. In de jaren '60 kwamen de drie zonen van Richard in het bedrijf en sinds 1998 staat de huidige generatie, Rik Depoortere en zijn schoonbroer Peter Rosseel, aan het roer. Peter Rosseel haalt aan dat er in het verleden een paar periodes geweest zijn waarin er gedacht werd om in andere sectoren te beginnen, zoals destijds met de constructie van bermmaaiers, maar uiteindelijk werd telkens opnieuw voorrang gegeven aan de vlassector. En dat blijft nog steeds de corebusiness. De aanhouder wint, zeg maar.

TractorPower: 'Peter, waarom werd er destijds gekozen voor vlas?'

Peter Rosseel: 'Richard was een volbloed-mechanieker. Als jonge gast kwam hij in contact met de vlasspinnerijen. Beveren-Leie is immers de vlassreek bij uitstek. Beetje bij beetje begon hij kleine machines te ontwerpen, te verkopen en te onderhouden ... en zo groeide de zaak. De komst van de mechanisatie bood natuurlijk heel



Peter Rosseel en zijn schoonbroer Rik Depoortere.

wat kansen, die ook gegrepen werden. Tegenwoordig bieden we een compleet gamma machines aan: vlassplukkers, keerders, getrokken en zelfrijdende persen, maar ook complete zwingellijnen voor vlas.'

TP: 'Loont het om in vlas te specialiseren?'

Peter Rosseel: 'Het is en blijft een nichemarkt, maar we hebben als voornaamste voordeel dat we heel dicht bij de klanten zitten en dus snel informatie hebben over wat er leeft in de markt. We krijgen uit eerste hand feedback zodat we sneller kunnen ingrijpen. Tegelijk moeten



De getrokken oprolpersen winnen aan belang bij heel wat klanten, omdat ze toch al over een tractor beschikken en de investering dan minder doorweegt.



De zelfrijdende dubbele keeders zijn uitgerust met een gepatenteerd systeem voor de ononderbroken doorstroming van het vlas.



Naast oogstmachines bouwt Depoortere ook volledige zwingelinstallaties.

we uiterst competitief zijn: alles moet in orde zijn en blijven, en we voelen ook de cyclische momenten in de markt. Door de jaren heen hebben we enorm veel ervaring opgebouwd en over het algemeen zijn we tevreden dat we in een nichemarkt zitten. Onze klanten zijn heel trouw en hechten veel belang aan bepaalde waarden, die ze dan ook associëren met ons bedrijf. Ons klantenbestand is ook redelijk stabiel, met bijvoorbeeld heel weinig faillissementen en nagenoeg geen slechte betalende. Tenslotte zijn dit ook allemaal voordelen voor een constructeur.'

TP: 'Wie zijn jullie klanten?'

Peter Rosseel: 'Vlas wordt voornamelijk geteeld in België, Frankrijk en een beetje in Nederland. Bijgevolg wordt pakweg 70% van onze productie verkocht in Frankrijk, 25% in België en de resterende 5% in Nederland. In België blijft de teelt voornamelijk in handen van de 'vlassers' die grond gaan huren bij de akkerbouwers. In Frankrijk zijn de bedrijven meestal groter en kopen de akkerbouwers of CUMA's regelmatig zelf oogstmachines. In België verkopen we rechtstreeks aan de eindklanten en verzorgen we de naverkoopdienst ook zelf. In Frankrijk werken we met een tiental dealers, behalve voor de zwingellijnen die rechtstreeks verkocht worden omdat er meer engineering aan te pas komt. In 2018 hebben we op deze manier zowat 160 oogstmachines en 3 zwingellijnen geproduceerd. Door de heropleving van de sector is de vraag naar nieuwe machines groot en is ons orderboek voor 2019 al volledig gevuld.'

TP: 'Wat zijn de uitdagingen voor een constructeur zoals Depoortere?'

Peter Rosseel: 'Als constructeur willen we de machines voortdurend blijven verbeteren. We hebben door de jaren heen heel wat kennis opgedaan, en leggen daarnaast de nadruk op een verdere specialisatie van ons personeel. Alles begint immers met het deftig bouwen van de machines. Om de kernactiviteiten in eigen huis te houden hebben we een zeer hoog technisch niveau nodig. De afgelopen decennia hebben we flink geïnvesteerd in een uitgebreid machinepark zodat we bijna alles zelf kunnen bouwen. Om de productie efficiënter te laten verlopen wordt bepaald seriewerk evenwel uitbesteed, zodat we ons verder kunnen concentreren op onze specialisatie.'

TP: 'Hebben jullie een paar concrete voorbeelden van de evolutie van de machines?'

Peter Rosseel: 'Jazeker. De basisprincipes zijn al een tijdje onveranderd gebleven omdat ze op punt staan. We zetten wel in op een verbetering van de capaciteit van de machines. Op de dubbele keerder hebben we bijvoorbeeld een patent voor de ononderbroken doorstroming van het vlas. Op de persen proberen we het maximale gewicht van de balen verder te verhogen om de transportkosten te drukken. Ten opzichte van bepaalde concurrenten bieden we een 15% hoger baalgewicht aan. Verder is de elektronica onmisbaar geworden. De bestuurder kan daardoor

de parameters van de plukker of de oprolpers bijvoorbeeld beter aanpassen in functie van het gewas. In grote lijnen opteert de klant altijd voor kwaliteit, duurzaamheid en efficiëntie, ondanks het feit dat de machines duurder zijn. Cabines op een machine zijn ondertussen zelfs een standaard geworden!

'Daarnaast merken we een toenemende interesse voor gps-uitrusting op de plukkers. Het voordeel hiervan is dat de nakomende bewerkingen minder verstoord worden. Dikwijls worden deze systemen eerst op een plukker gebouwd en vervolgens overgezet op een keerder later in het seizoen. We monteren deze systemen zelf niet maar werken wel samen met een leverancier voor de installatie, het onderhoud en de nodige afstellingen van deze uitrustingen.'



Afgelopen seizoen bouwde Depoortere ongeveer 40 zelfrijdende persen en circa 65 getrokken machines.



'Door de heropleving van de sector is de vraag naar nieuwe machines groot en ons orderboek is al volledig gevuld voor 2019.'

TP: 'De laatste jaren winnen getrokken oprolpersen terug aan belang. Is het een algemene trend?'

Peter Rosseel: 'Ja, het klopt dat de getrokken machines aan belang winnen bij de landbouwers. Ze beschikken toch al over een tractor en op deze manier weegt de investering dan minder door. Afgelopen seizoen hebben we ongeveer 40 zelfrijdende persen gebouwd en circa 65 getrokken machines. Technisch gezien is de werkkwaliteit gelijk: het verdichtings- en oprolsysteem is identiek. Een zelfrijdende machine werkt wel comfortabeler omdat het vlas juist voor de cabine opgeraapt wordt, terwijl een getrokken machine in verstek rijdt. Omdat de vlasbedrijven dikwijls studenten inschakelen tijdens de oogst, zullen ze eerder voor een zelfrijder kiezen: de chauffeurs kunnen hiermee sneller uit de voeten. We blijven in elk geval de twee varianten aanbieden.'

TP: 'Wegen de nieuwe emissienormen niet te veel door?'

Peter Rosseel: 'De motoren met AdBlue hebben al een tijdje geleden hun intrede gedaan. De complexiteit van het geheel (elektronica, technologie ...) neemt toe en biedt niet altijd voordelen. Onze machines worden intens en tijdens een korte periode gebruikt. Reken maar dat een plukker of een pers gemiddeld 100 tot 150 uren draait per seizoen. Er kunnen dus problemen ontstaan door de lange stilstand, bijvoorbeeld door de kristallisatie van AdBlue.'

Bovendien zou zo'n motor om de twee maanden een paar uren onder volle belasting moeten kunnen draaien. In theorie is het mogelijk, maar in de praktijk moeilijk haalbaar. Let op, er is geen reden om te panikeran, maar we moeten wel waakzaam blijven. Daarnaast weegt de CE-reglementering ook zwaarder door dan bij grotere bedrijven omdat het aantal machines beperkter is. We laten ons zo goed mogelijk bijstaan door externe specialisten om correcte dossiers te hebben. Deze ontwikkelingen hebben spijtig genoeg wel hun weerslag op de verkoopprijs van onze machines, iets wat trouwens voor alle constructeurs geldt.'

TP: 'Worden machines tot op de draad versleten? Of is er een tweedehandsmarkt?'

Peter Rosseel: 'Sommige machines worden tot op de draad versleten. We hebben klanten die nog met machines uit de jaren '60 draaien. Daarbij moet ik zeggen dat iemand die een nieuwe machine bij ons bestelt meestal al een geïnteresseerde koper heeft voor zijn tweedehandse machine. Wij nemen in principe geen machines over en de markt voor degelijke occasiemachines leeft wel echt.' ●

De vlassector in een notendop

In Europa beperkt de vlassector zich tot België, Frankrijk en Nederland. Vlas wordt aanzien als een milieuvriendelijker product dan katoen omdat het maar weinig water, sproeistoffen en meststoffen vraagt. De laatste jaren kent de sector een ware opleving, mede door de groeiende interesse van onder andere China en India. Het investeringsklimaat verbetert dus, zowel bij de machineconstructeurs als bij de verwerkende industrie.

In België wordt jaarlijks zowat 25.000 ha vlas geteeld, en ongeveer twee derde van de oppervlakte bevindt zich in Wallonië. Frankrijk staat logischerwijze op kop, met zowat 100.000 ha. In Nederland daalt het areaal stelselmatig verder omwille van de groeiende interesse voor de aardappelteelt. Nederland telt wel nog een vijftal verwerkers.



Vlas slijten



We hebben klanten die nog met machines uit de jaren '60 draaien.

THE
PERFECT
MATCH

FUTURE
PROOF

Rotorkopeg van 3 m voor tractoren tot 300 pk HR 3040



- + 3,5 rotoren/m: zowel voor steenrijke bodems, als bij grote hoeveelheden gewasresten
- + Krachtoverbrenging op één rechte lijn door de lageringen, voor maximale betrouwbaarheid
- + Geschikt voor moeilijke omstandigheden dankzij de geforceerde oliekoeling
- + Goede verkruiemeling: rotortoerental tot 539 tr/min en hydraulische afstelling van de werkdiepte en van de nivelleerbalk t.o.v. de rol
- + Ruime keuze rollen en toebehoren om zich aan te passen aan alle omstandigheden



Vind uw dealer op
www.packoagri.be

PACKO
AGRI



Loonbedrijf Reiff uit Troisvierges in Luxemburg: 'Een snelle groei en meer personeel betekenen ook meer kopzorgen'

Loonbedrijf Reiff uit het Luxemburgse Troisvierges mag tot de grootste van Europa gerekend worden. Zaakvoerder Jeff Reiff verklaart in dit interview waarom een snelle groei van het bedrijf een zwakte kan zijn en waarom hij lange tijd de boot afhield op vlak van gps-systemen.

Tekst & foto's: Romain Fonk & Peter Menten

TractorPower (TP): 'Jeff, jij leidt een 430 ha groot landbouw- en loonbedrijf met meer dan 60 medewerkers in een van de kleinste landen van de wereld. Wat zijn voor jou de grootste uitdagingen op vlak van organisatie?'

Jeff Reiff: 'Onze sterkte is zeker dat we breed opgesteld zijn en niet op één paard wedden. Als het in een bepaalde bedrijfstak slechter gaat, dan helpt de andere wel om het verlies te compenseren. Grote bedrijven hebben natuurlijk het voordeel dat men de taken en verantwoordelijkheden over meerdere mensen kan verdelen. In kleinere bedrijven komt alle verantwoordelijkheid en werkbelasting op de schouders van minder mensen terecht. De druk die op deze mensen ligt, is extreem hoog en kan zware gevolgen hebben.'



Een omslag in de geschiedenis van loonbedrijf Reiff was de verhuis naar de nieuwe locatie in 2008. De nieuwe bedrijfsgebouwen staan voor meer dan 16.000 m² overdekking.



Voor zaakvoerder Jeff Reiff was de verhuis naar de nieuwe site in Troisvierges ongeveer 10 jaar geleden een mijlpaal in de exponentiële groei van het bedrijf.



'De snelle groei stelt ons voor grote uitdagingen, vooral op vlak van personeel.'



Het regelen van het werk, het verzenden van de werkorders en het rapporteren van het uitgevoerde resultaat gebeuren alleen nog langs digitale weg. Hier maakt Jeff Reiff een medewerker wegwijs in een opdracht aan de hand van diens tablet.

Bovendien ben ik van mening dat het ook in de landbouw mogelijk moet zijn om bijvoorbeeld in de zomer vakantie te nemen: zowel voor de bedrijfsleiders als voor de medewerkers. In een groter bedrijf is dit makkelijker te organiseren dan in een klein. Maar meer personeel betekent ook meer kopzorgen in verband met het samenwerken met personeel.'

TP: 'Hoe uit zich dat concreet?'

Reiff: 'Door onze snelle groei speelt het thema personeel nog niet zo lang bij ons en we leren er nog dagelijks in bij. Bovendien kan men een snelle groei ook als zwakte zien. Het werk is in korte tijd echt veel, veel meer geworden. We hebben steeds meer machines gekocht en extra mensen aangenomen. De structuur op onze administratie heeft een lange tijd de feiten achterna gehold. Daardoor is er een en ander blijven liggen. We hebben dit probleem ingezien en versterken nu ook consequent de administratie en alles wat daarop betrekking heeft. Dat gaat van extra medewerkers tot meer digitalisering bij het verwerken van de werkorders en de facturen.'

TP: 'Wat waren de grootste mijlpalen in de geschiedenis van het bedrijf?'

Reiff: 'Ons bedrijf bestaat sinds 1953, het jaar waarin mijn grootouders getrouwd zijn. We profiteren er heel sterk van dat gedurende 2 generaties de groei van het bedrijf steeds op de eerste plaats stond en bijna iedere gelegenheid om land te kopen werd aangegrepen. Anno 2018 zou het aankopen van land in deze hoeveelheid niet meer mogelijk zijn. Het land dat we in eigendom hebben, geeft ons vandaag de zekerheid of borg die we nodig hebben om grote investeringen in het bedrijf te kunnen doen. Er is hier dus geen sprake van een grote mijlpaal die van het ene moment op het andere alles heeft veranderd. Het is de voortdurende, onvermoeibare inzet van mijn ouders en grootouders gedurende 2 generaties die het voor ons nu comfortabel maakt. Wat in mijn ogen wel voor een omslag zorgde, was de verhuis van het bedrijf

van Binsfeld naar de nieuwe locatie in Troisvierges. In 2008 zijn we hier met de bouw begonnen. Deze nieuwe infrastructuur in het industriepark geeft ons totaal andere mogelijkheden. Door de nieuwe locatie hebben we ons sterk ontwikkeld en nieuwe bedrijfstakken uitgebouwd.'

GTP: 'Voeren jullie al het onderhoud zelf uit?'

Reiff: 'Wij werken op dit moment vrij breed. Veel was niet op voorhand gepland en is eerder toevallig ontstaan. Voor de bouw van onze nieuwe loods in 2008 hebben wij ons de nodige bouwen grondverzetmachines zelf aangeschaft. Wij wilden verschillende werkzaamheden eigenhandig uitvoeren. Later is daaruit een bouwfirma met 5 medewerkers ontstaan. Een ander verhaal zijn de vragen van onze klanten die met hun trekkers en machines op onderhoud en reparatie wilden komen. Dat heeft ons ertoe aangezet om onze eigen werkplaats uit te breiden tot een economische activiteit naar buiten toe. Sinds januari 2015 zijn we bovendien Fendt-servicepartner geworden en regelen wij het onderhoud en herstellingen voor vele klanten in het noorden van het Groothertogdom Luxemburg. Ook verkopen we via onze werkplaats jaarlijks talrijke jonge tweedehandse trekkers en machines uit het loonbedrijf. Als verdere bronnen van inkomsten hebben wij nog een graanontvangstcentrum en een elektriciteitsproductie met zonnepanelen. Ook de verkoop via onze onlineshop en de bedrijfsbezoeken nemen steeds meer ruimte en omzet in.'

TP: 'Het aantal medewerkers in jullie bedrijf heeft zich sterk ontwikkeld de laatste jaren. Hoe ligt de verhouding van de vaste tegenover de losse medewerkers?'

Reiff: 'Dat klopt, in de laatste 11 jaar is het personeelsbestand exponentieel gegroeid. Tot in 2007 hebben we al het werk met familie en losse medewerkers kunnen doen. Pas in dat jaar hebben we onze eerste fulltime medewerker van buitenaf aangeworven. De jaren daarop kwamen er geregeld nieuwe mensen bij zodat we

Loonbedrijf Reiff in enkele cijfers

7 bedrijfstakken

- Landbouw
- Loonwerk
- Servicewerkplaats en verkoop van jonge tweedehandse trekkers
- Graanopslag
- Grondverzet- en bouwonderneming
- Stroomproductie met zonnepanelen
- Onlineshop & bedrijfsbezoeken

430 hectare landbouwgrond

- 15 hectare langdurig weiland
- 10 – 20 hectare maïs
- 30 – 45 hectare aardappelen
- 20 – 25 hectare bieten
- 50 hectare koolzaad
- 225 – 250 hectare graan
- 50 hectare bloemenweiden

80 hectare bosbouw

Loonbedrijf Reiff is een groot loonbedrijf met een veelzijdig aanbod rond gras, maïs, graan, aardappelen en bieten. Het werkterrein strekt zich uit over een cirkel van ongeveer 100 km rond Troisvierges in de landen Luxemburg, België en Duitsland. Het bedrijf heeft meer dan 1.700 klanten op de lijst, waarvan 800 regelmatige.

Machinepark: 50 trekkers, 16 opraapwagens, 8 hakselaars, 8 maaidorsers en circa 230 getrokken en gedragen werktuigen. Graanopslag met 12.000 ton opslagcapaciteit: er kan in één keer 2 x 200 ton aanvaard worden.

Werkplaats met 13 vaste medewerkers, waaronder specialisten voor carrosserie- en spuitwerk, bandenmontage, metaalbewerking en draaiwerk. Heel het jaar door is er een ruim aanbod van jonge tweedehandstractoren aanwezig.

Bouwonderneming met 5 vaste medewerkers gespecialiseerd in grondwerk. Deze tak vormt een goede afwisseling met het landbouwloonwerk.

Stroomproductie met zonnepanelen op de zuidgerichte daken van de loodsen met een vermogen van 1 MW. De gebouwen worden verwarmd met een stookketel van 300 en een van 500 kW op houtsnippers.

Onlineshop met fanartikelen, miniatuurmodellen, gereedschap, kleding, enzovoort.

Het bedrijf ontvangt jaarlijks zowat 300 **bezoekersgroepen**.

vandaag tot ons aantal van 60 gegroeid zijn. Wij proberen zoveel mogelijk met vaste medewerkers te werken. Want we zijn van mening dat de techniek vandaag zo gecompliceerd is dat enkel mensen die zich er het ganze jaar mee bezighouden, deze ook volledig meester zijn. De moeilijkheid voor ons is natuurlijk om de medewerkers een heel jaar door aan werk te kunnen helpen. Doordat we verschillende bedrijfstakken hebben, lukt ons dat de laatste jaren beter en beter. Nochtans zullen we in de toekomst meer en meer beroep op losse medewerkers moeten doen. Ik ga pas tevreden zijn als we erin slagen



Jeff Reiff aan het werk in zijn bureau. Samen met zijn neef Philippe is hij verantwoordelijk voor het personeel en de machines in het bedrijf.

om een vaste ploeg, zeg maar vrijwillige, medewerkers met een jarenlange ervaring te hebben. Maar nieuwe helpers vinden wordt steeds moeilijker omdat er steeds minder mensen in de landbouw opgroeien.'

TP: 'Jullie bedrijf geldt als innovatief en heeft een breed spectrum aan machines en toepassingen. Hoe verloopt bij jullie de keuze voor een bepaalde soort techniek of machine?'

Reiff: 'Door wat onze chauffeurs en klanten als feedback geven, hebben wij een vrij juist beeld van waar er nood aan investeringen is of waar er nog potentieel ligt. Wij informeren ons dan langs verschillende wegen welke machines het beste voor ons bedrijf zouden passen. Daarna vragen we bij verschillende fabrikanten of dealers offertes en waar mogelijk gaan we ook proefrijden. Door onze jarenlange ervaring weten we vrij snel wat we willen. Het belangrijkste is de techniek: de prijs komt voor ons pas op de tweede plaats. Als de techniek van een machine niet voor onze toepassingen past, dan heeft de aankoop ervan geen zin, zelfs al zou de machine goedkoop zijn. Mochten we bij het zoeken naar een machine of techniek nog twifelen, dan proberen we eerst te huren of een soort huurkoop af te sluiten. Zo kan er uitvoerig getest worden en blijft het risico op een miskoop beperkt. En als deze machine niet werkt zoals we ons voorstelden, dan gaat ze naar de leverancier terug.'



De bouw van een extra hal met 2 verdiepingen moet het bedrijf in de toekomst nog meer ruimte bieden. In deze nieuwbouw komt ook een museum voor de Fendt-oltimecollectie van vader Josy Reiff.



Josy Reiff, vader van de huidige zaakvoerder, heeft een collectie van om en bij de honderdvijftig Fendt-oldtimertractoren.

TP: 'Smart Farming en digitalisering zijn belangrijke thema's geworden de laatste jaren. Welke rol spelen deze thema's in jullie bedrijf?'

Reiff: 'Ik moet toegeven dat ik geruime tijd weinig voelde voor uitrustingen bij de trekker zoals het kopakkermanagement of gps-spoorvolgsystemen. Tot voor enkele jaren dacht ik dat een goede chauffeur deze dingen niet nodig had. Ondertussen ben ik van

het tegendeel overtuigd: we kopen vandaag bijna geen enkele machine meer zonder automatische spoorvolgning of sectieafdeling. Als ze juist worden toegepast, zijn de voordelen van deze technieken geweldig. Het werk wordt daardoor preciezer, sneller, goedkoper, milieuvriendelijker en aangenamer voor de chauffeur. Wie de voordelen van deze systemen kent, zou ze niet meer kunnen missen. De gebruiker heeft wel de juiste kennis nodig om deze systemen te kunnen bedienen. Wij stellen vast dat deze technieken langzaam ingeburgerd geraken en steeds intuïtiever worden. Op vlak van administratie nemen we steeds meer afscheid van schriftelijke opdrachten en rapporten. Voor de werkorders en de afrekening gebruiken we een eigen software. Onze medewerkers beschikken over een tablet, waarmee ze het werk kunnen documenteren. Vanuit het bureau sturen wij hen de opdrachten door en zij rapporteren ons wanneer het werk begint of ten einde is. Bovendien

kunnen in een opdracht ook percelen ingegeven worden, wat chauffeurs de mogelijkheid biedt om zich naar de juiste percelen te laten navigeren: nuttig voor medewerkers die de streek en de boeren niet kennen of voor klanten met percelen die van jaar tot jaar gehuurd worden. Wij werken sinds meerdere jaren aan deze softwareoplossing en ontwikkelen deze voortdurend verder. Ondertussen kunnen wij toch stellen dat de datatransfers betrouwbaar zijn en dat zowel onze chauffeurs als onze klanten het voordeel van het systeem naar waarde



ZUIDBERG

Top LIFE STAJA

KAWECO

FILLION

BLB

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

VIERKANTEBALEN-WIKKELAAR
G4020 Q PROFI

VOORSEIZOENCONDITIES
op rondere balen, wikkelmachines, balentransportwielstagen & mesomlijgen

VIERKANTE BALEN KLEM
RTG00

PERS-WIKKELCOMBINATIES
G-1123 Kombi

CONTACTEER UW GÖWEIL DEALER OF
DIRK VANDEMEULEBROUCKE // Werkop Vlaanderen
+32 (0)472 196775 // dirk.vandemeulebroucke@goeweil.be
GÖWEIL BNL // Mirfeld, Zur Schmiede 23, B-4770 Amel
Tel: +32 (0)80 34 03 17 // info@goeweil.be

GÖWEIL BNL

www.goeweil.com

Toen en nu: gras is altijd een belangrijk 'artikel' geweest in het uiterste noorden van het Groothertogdom Luxemburg.



kunnen schatten. Het zal in de toekomst een grote uitdaging zijn om de verdere digitalisering bij te kunnen houden.'

TP: 'Hoe zie je de toekomst voor jullie bedrijf en wat zijn jullie verdere doelen?'

Reiff: 'Hoewel ik geen glazen bol heb, kan ik zeggen dat ik de toekomst in ieder geval optimistisch tegemoet zie. Mijn doel is om het bedrijf in de eerste plaats in de huidige grootte te behouden en nog te versterken. Na de extreme groei van de laatste jaren moeten we vooreerst het tempo verminderen en het bereikte verzekeren. Van alle zaken die op ons afkomen, willen we eerst bekijken hoe we in de toekomst aantrekkelijkere werkomstandigheden voor onze

medewerkers kunnen creëren. Ons doel is dat onze jongens, die meestal op jonge leeftijd naar ons komen, voor een langere tijd bij ons willen blijven. Ook nadat ze gesetteld zijn en zelf een gezin hebben. Op middellange termijn willen we ook onze infrastructuur verder uitbreiden. De beschikbare ruimte in onze machineloodsen is krap geworden. We slagen er niet meer in om alle machines onder dak te krijgen. Door een nieuwe hal met 2 verdiepingen te bouwen, willen we ook de tractorenverzameling van mijn vader de ruimte geven die ze verdient. De onderste verdieping zou als oldtimermuseum voor Fendt worden uitgebouwd, terwijl de eerste verdieping als normale bedrijfsloods moet dienen.' ●



Loonbedrijf Reiff beschikt over een uitgeruste werkplaats met 13 vaste medewerkers.



Het werktein strekt zich uit over een cirkel van ongeveer 100 km rond Troisvierges in de landen Luxemburg, België en Duitsland. En dan moet je logistiek goed uitgerust zijn om alles in goede banen te leiden.

Oog voor netheid en detail



Vanop het bureau kan er via een mobiele camera gezien worden of een machine thuis is.

ledere machine heeft haar eigen vaste plaats in de loods.



ledere trekker of machine heeft een eigen opbergruimte voor onderdelen zoals liftplaten, derde punt, enzovoort. Zo blijft alles bij die specifieke machine.

**Van 1953 tot 2018
van boer-loonwerker naar loonwerkgigant**

In 1953 startten vader en moeder Reiff met een landbouwbedrijf. In 1958 kwam de eerste Fahr-maaidorser op de hof en daarmee werd er ook voor derden gedorst. Dat was de start voor het loonwerk. Tussendoor worden er nog voornamelijk Ford-tractoren en een extra Fahr-maaidorser bijgekocht. In 1972 komt de eerste hakselaar het loonbedrijf mee op de kaart zetten: een getrokken New Holland. Twee jaar later komen de eerste McCormick-trekkers met vierwielaandrijving op het bedrijf, net als een eerste Mengele-opraapwagen. In 1976 wordt de getrokken hakselaar gewisseld voor een 770 van hetzelfde merk. Het jaar erop worden voor de eerste keer plantaardappelen aangeplant.

In 1980 kwam er een SF 200 zelfrijder van Mengele voor de maïs. In 1981 werd de maaidorservloot door een Claas Dominator 96 vervangen, een machine die tot in 2014 (meer dan 35 jaar dus) ieder jaar van de partij was. In 1986 werd de eerste Fendt gekocht, een Farmer 310, en sindsdien wordt er al meer dan 30 jaar uitsluitend voor dat merk gekozen. In 1988 werd een melkstal voor 100 koeien gebouwd, 8 jaar later gevolgd door de nieuwe machineloods.

In 2008 werd in Troisvierges een nieuwe locatie gezocht en verhuisde het loonbedrijf naar het industrieterrein. In 2012

investeerde het bedrijf in het drijfmestgebeuren met een zelfrijder, 4 transportvoertuigen en een mobiel pompstation, een investering van afgerond 600.000 euro. In 2014 besloot Jeff Reiff om de koeien weg te doen en de focus nog verder op akkerbouw en loonwerk te leggen. In datzelfde jaar werd een bietenrooier van Ropa aangekocht. Een jaar later werd het bedrijf officiële Fendt-servicepartner.



In 2012 investeert Reiff voor afgerond 600.000 euro in het drijfmestgebeuren.



CONCEPT-ACTIE !

6 ACTIE-modellen van 100 tot 205 pk



Voor veld en boerderij
ARION 420 (100 pk) en
440 (120 pk)
QUADRISHIFT

ARION 420 & 440
CONCEPT



Voor zwaarder werk
ARION 630 (165 pk)
HEXASHIFT in 2
versies.

ARION 630
CONCEPT



Keuze in 205pk
ARION 660 CMATIC &
AXION 800
HEXASHIFT-fronthef

ARION 660 & AXION
800 CONCEPT

claas.com



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

CLAAS

Actie verlengd tot 22.12.2018 en voor tractoren met een vaste uitrusting. Contacteer uw claas-agerit voor alle details. Alle afbeeldingen zijn louter illustratief en niet bindend. Incl. AG-PROTEC 1+2 jaar.

Informeer ook naar de interessante financiering- en leasingvoorwaarden.

'Fête de l'ensilage à l'ancienne'

Op 23 september waren we te gast in Chaulieu, een godvergeten dorpje in Normandië dat één keer om de twee jaar in de belangstelling komt te staan. Dan barst daar het 'Fête de l'Ensilage à l'Ancienne' los. Iedere keer was het mooie weer van de partij, behalve bij deze zevende editie. Heel de zaterdag was het aan het regenen en de zondag van het evenement zelf viel de regen er met bakken uit. Ondanks de regen en natte omstandigheden besloten organisatoren en deelnemers om toch te gaan rijden. En dat leverde minder mooie, maar spectaculaire foto's op.

Tekst en foto's: Peter Menten

Heel gamma van najaarswerkzaamheden

In principe worden er tijdens deze dag verschillende oogstwerkzaamheden gedemonstreerd: van maaidorsers en persen, over hakselen, tot mest verdelen en grondbewerken. Helaas beslisten de weergoden daar anders over. Het feit dat we met een heel droge zomer te kampen hadden, zorgde er ook voor dat de graanoogst al een tijdje achter de rug lag.

Aanbod van demonstrerende machines is typerend voor de streek.

De meeste merken van hakselaars waren vertegenwoordigd, al blijkt sterk welke merken de laatste decennia hun stempel op de streek gedrukt hebben: John Deere, Hesston en New Holland waren het talrijkst vertegenwoordigd, in hun kielzog gevolgd door andere merken zoals Mengele, PZ, Krone, Laverda en Fox.

Deze getrokken en gedragen één- en tweerijers waren de start van het 'Fête de l'Ensilage' en vanaf de editie van 2010 kwamen de eerste zelfrijders het rijtje van hakselaars aanvullen. Wat ons nog opviel als we dieper in de techniek gingen kijken, is dat de fabrikanten vroeger grotendeels dezelfde techniek gebruikten bij hun getrokken/gedragen machines als bij hun zelfrijdende exemplaren: de ophanging van de invoerrollen, de plaatsing van de trommel, de ventilator enzovoort.

Nog te vermelden is dat bij verschillende zelfrijdende hakselaars



het hakselaggregaat werd ingebouwd in het chassis van de destijds bestaande maaidorsers. Verschillende componenten van de oude hakselaars zijn nog herkenbaar omdat ze als concept of vorm nog altijd in de huidige machines voorkomen.

Verzamelen geblazen

Het 'Fête de l'Ensilage à l'Ancienne' is een sociaal gebeuren. De meeste deelnemers kennen elkaar en dit tweemaalijksse treffen is een reden om er eens uit te breken. Bij de meeste hakselaars was het ook van 2016 geleden dat ze nog gedraaid hadden. Opvallend is dat er heel wat jongeren de fakkels – of zeg maar stuurknuppel – overgenomen hadden, wat maakt dat deze traditie zeker gaat verdergezet worden. Dit hakselweekend had iets aparts: het natte weer en de vraag of er zou gereden worden, hielden deelnemers en bezoekers in spanning ... tot zelfs tijdens het middageten op zondag. Pas erna werd beslist om te gaan rijden en hield de regen voor korte tijd op. Door het natte weer en een ingehouden spanning van 'rijden of niet rijden' lag de adrenaline hoog en werden de grenzen van het menselijke kunnen verlegd. Dat liet zich duidelijk zien in het veld.

Spektakel

De natte weersomstandigheden en het hellende terrein zorgden ervoor dat onder meer de legendarische Field Queen niet in het spoor



kon blijven. Zelfs niet om zich te verplaatsen tussen de stalplaats en het veld. Toen het nat van het veld was opgedroogd deed hij een poging, maar hij moest na enkele meters al forfait geven. Kettingbreuk. De andere machines deden rustig hun rondes. Of voor sommige: hun eerste meters. Want het winternazicht bleek in veel gevallen verwaarloosd te zijn.

Bottleneck: de silo

Als je met om en bij de 30 hakselaars in het veld bent, dan is het een uitdaging om alles afgevoerd en vastgereden te krijgen. Dat is hier nog eens uitvergroot geweest. De eerste vier kiepers konden vlot verwerkt worden, daarna werd het spannend. Een bewijs dat de mate waarin en de snelheid waarmee de silo kan worden vastgereden nog steeds bepaalt hoe vlot er kan gehakseld worden, en niet de capaciteit van de hakselaar.



Machines en emoties

In grote lijnen ging het hier over machines van de jaren '60 en '70. Opvallend was dat bij de eenassige aanhangwagens om maïs af te voeren de as maximaal naar achteren stond waardoor er zoveel mogelijk gewicht op de trekker lag. Onder deze natte omstandigheden was dat een sterk voordeel om met deze lichte trekkers, vaak zonder voorwielaandrijving, toch te kunnen rijden. ●



Vreemde eend in de bijt was een eenrijige gedragen maïskolvenplukker van Benac.



SIMA

INTERNATIONALE MARKTVOOR DE LANDBOUW & VERSTELT SECTOR

24 > 28 FEBRUARI 2019

Paris Nord Villepinte - Frankrijk

TOGETHER WE GROW THE WORLD

BESTEL UW GRATIS BADGE OP simaonline.com met de code **PROMOTRACP**

VOLG ONS

#SIMA

ONTVAAL: Een interactiviteit club aan de ingang van hal 4, een voorstelling in een tent, een gepersonaliseerd souvenirboek, etc.
UITWISSELINGEN: Gratis werkbezoeken naar Parijs.
BUSINESS: Gepersonaliseerde afdraken met de exposities.

CONTACTEER ONS:
#seguna@promosialons.com

COMEXPOSIUM

EXPOSIUM
10, Avenue de la République - 93000 Paris La Défense
Tel: +33 (0)1 47 11 11 11 - Fax: +33 (0)1 47 11 11 11
E-mail: info@comexposium.com



Sima in Parijs van 24 tot 28 februari 2019

Van 24 tot 28 februari 2019 vindt de Sima-landbouwbeurs opnieuw plaats in het expositiecomplex van Villepinte, ten noorden van Parijs.

Deze internationale mechanisatiebeurs is een niet-te-missende afspraak voor de Belgische landbouwsector. Het is immers een van de grootste beurzen ter wereld op gebied van mechanisatie en ze wordt georganiseerd op ongeveer 2 uur rijden van de Belgische grens. De Sima wil een professionele beurs voor de Franse landbouwers zijn met een sterke uitstraling naar het buitenland. Voor de editie 2019 verwacht men onder meer standhouders uit Israël, Servië, Slowakije en Sri Lanka. Ongeveer 70% van de bezoekers zijn landbouwers. Loonwerkers en dealers tekenen elk voor 13% van de bezoekers.

Innovatie ten dienste van een competitieve landbouw

Naast de tentoonstelling van landbouwmachines en -technieken schenkt Sima ook heel wat aandacht aan het thema 'Innovatie ten dienste van een competitieve landbouw'. Er zal een 'start-up dorp' zijn, waar niet minder dan 29 innoverende bedrijven hun producten kunnen tonen. Het aanbod is zeer breed: van robots tot perceelskaarten en van online bestelplatformen voor wisselstukken, zaden en meststoffen tot websites om machines te (ver)huren.

Selectie van de nieuwigheden

Dit jaar selecteerde de jury niet minder dan 27 medaillewinnaars uit de dossiers die werden ingediend door de exposanten. De digitale innovaties zijn niet meer weg te denken en waren goed voor bijna de helft van de uitgereikte medailles. De jury reikte **twee gouden medailles** uit. De eerste ging naar Claas voor het Terra Trac geveerde rupsenonderstel op een Jaguar 960 hakselaar. De tweede medaille ging naar de Franse constructeur Laforge voor de DynaTrac, een koppelstuk tussen de tractor en het werktuig om de gps-toepassingen te vereenvoudigen. Daarnaast reikte de jury ook **vijf zilveren medailles** uit. John Deere kaapte twee medailles weg met de John Deere Support en de Live NBalance (in samenwerking met Airbus Defence and Space), Bosch France viel in de prijzen met de Field Sensor, Kuhn mocht een medaille in ontvangst nemen voor de RedVista en Sodijantes Industrie zag zijn Tank Air Wheel ook bekroond.

De **twintig bronzen medailles** bekronen innovaties op gebied van mechanisatie, maar ook een vereenvoudiging van de afstellingen, een verhoogde veiligheid of digitale toepassingen.

Praktisch

De Sima vindt plaats van zondag 24 tot donderdag 28 februari 2019. De beurs is dagelijks open van 8u30 tot 18u. Om lange wachttijden aan de ingang van de beurs te vermijden kunnen de toegangsbadges op voorhand besteld worden via de website www.simaonline.com.

Agriflanders in Flanders Expo van 10 tot en met 13 januari 2019



In de tweede week van januari wordt de tweejaarlijkse Agriflanders-beurs georganiseerd in Flanders Expo in Gent. Deze 11^e editie wil behouden wat goed is, maar ook vernieuwen waar mogelijk.

Agriflanders wil zich richten naar de professionele land- en tuinbouwer in al zijn facetten en de mechanisatie op erfniveau de bovenhand laten nemen. Wat het veeteeltgebeuren betreft, blijven de organisatoren investeren in prijskampen en tentoonstellingen van dieren. Om het voortbestaan van de beurs in de toekomst te verzekeren werd er met hoofdsponsor KBC een nieuwe overeenkomst voor 3 edities afgesloten. Daarnaast is er ook een overeenkomst voor 5 edities gesloten met Artexis, de uitbater van Flanders Expo. Agriflanders zal dus ook van 2021 tot en met 2029 te gast zijn in Gent.

Met het campagnebeeld en de slogan 'De landbouw op zijn best' wil men met een zekere fierheid onze landbouw en zijn 'beste' producten tonen aan mogelijke toeleveranciers, producenten, afnemers, burgers en consumenten.

Praktisch

Waar: Flanders Expo, Maaltekouter 1, 9051 Gent

Wanneer: van donderdag 10 t.e.m. zondag 13 januari 2019

Aangepaste openingsuren: elke dag van 10.00 tot 18.00u

Het nieuwe openingsuur (9.00 -> 10.00u) blijft behouden, maar de beurs sluit een uurtje vroeger in vergelijking met 2017.

Toegangsprijs: volwassenen € 13 en kinderen (-12j) gratis

Met verminderingskaart en studenten: € 6

Meer info: www.agriflanders.be

STOPPELBEWERKING

KOMT IN EEN HEEL NIEUW LICHT TE STAAN
SCHIJVENEGGEN ZONDER ZIJWAARTSE TREK

RUBIN 10

- Brandstofbesparing door rechtuitstabiliteit zonder zijwaartse trek
- Nauwkeurig rijden met gps-stuursysteem
- DuraMaxx-schijven voor een langere gebruiks- en levensduur
- Verstelbare egge-velden voor een optimale inmenging en dieptegeleiding
- Veilig rijden op akkers en straten met uniek concept met halfgedragen wiel





De Blum Multiloader: een veelzijdige oplossing om producten efficiënt te reinigen en over te laden

Blum Machinery is de invoerder van Beco voor België. Kristof Blum, de zaakvoerder van het bedrijf, heeft altijd een zwak gehad voor specifieke oplossingen zoals containerhaaksystemen, speciale opbouwen, enzovoort. Bijna 5 jaar geleden begon hij na te denken over een speciaal concept van overlaadwagen met zijloosarm. Ondertussen is de Multiloader productierijp en de eerste machine draaide al twee seizoenen in de aardappelen. We gingen half oktober een kijkje nemen tijdens het rooien.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Het jaar rond

Het basisidee achter de Multiloader is een stortbak op wielen die meer stabiliteit biedt dan een hooglosser en daarnaast voor een perfect zicht op het werk zorgt. Bovendien blijft de opsteltijd beperkt doordat het geheel op wielen rust. Op deze manier rijdt de combinatie tot waar het product gereinigd en overgeladen wordt. Het overladen op zich is vrij eenvoudig opgevat. De bunker kiept omhoog en het product wordt via een bodemtapijt naar de uitwisselbare reinigingsmodule gebracht en vervolgens in een vrachtwagen of een andere kieper geladen. In een eerste fase werd de Multiloader ontworpen om aardappelen over te laden, maar ondertussen werden ook heel wat testen uitgevoerd met hakselmaïs, groenten, bieten en wortelen. De bedoeling is dat één basiswagen alle mogelijke producten kan overladen, zodat de wagen het jaar rond ingezet kan worden. Een snelkoppelsysteem maakt het mogelijk om de reinigingsunit snel in of uit te nemen, of de verdeeldeur te vervangen door een graandichte uitvoering, bijvoorbeeld. In het voorjaar kan de Multiloader dan gebruikt worden om pootgoed of meststoffen te vervoeren en over te laden. Een specifieke graanuitrusting is ook in ontwikkeling om de

wagen tijdens de zomermaanden in te zetten. Daarnaast maakt de aardappeluitvoering het ook mogelijk om aardappelen uit te schuren, te reinigen en over te laden tijdens de wintermaanden.

Zicht op het werk

De tweeassige wagen die we aan het werk zagen, heeft een laadcapaciteit van 22 ton. Dat komt overeen met twee volle bunkers van een 4-rijige rooier van Dewulf of drie volle bunkers van een 4-rijige rooier van AVR of Grimme. Eens de Multiloader vol is, wordt de zijarm uitgeklaapt en kan het overladen beginnen. Dankzij de specifieke constructie is het mogelijk om tot 3,5 meter van de vrachtwagen te blijven tijdens het overladen: bijzonder handig als het natter wordt of als er een gracht loopt tussen het veld en de vrachtwagen! De zijarm laat een perfect zicht op het werk toe. Bovendien bevinden de reinigingsrollen waar de aardappelen gekuist worden zich juist achter de cabine. Deze Multiloader was uitgerust met 8 reinigingsrollen, maar ondertussen bouwt Blum Machinery ook een module met 10 reinigingsrollen met een breedte van 2,40 m in de nieuwe Multiloader om de reinigingscapaciteit nog verder te verhogen. Doordat zowel



Het is mogelijk om tot 3,5 meter van de vrachtwagen te blijven tijdens het overladen: bijzonder handig als er een gracht loopt tussen het veld en de vrachtwagen!

de deur als de werkhoeck van de reiningsmodule apart aangedreven worden, is het perfect mogelijk om de productstroom aan te passen aan de reinigingsbehoeften. Als de aardappelen erg vuil zijn, zal men de module iets heffen, waardoor de aardappelen trager over de rollen bewegen. Onder de reinigingsrollen bouwde Blum Machinery een afvoerbandje om de grond naast de machine af te leggen. Na een paar overlaadbeurten werd de hoop dan genivelleerd door middel van een blad in de frontlift van de tractor. Sneller en simpeler kan het niet. Verder is het ook een troef dat de aardappelen over de volledige werkbreedte gekuist worden. Afhankelijk van de vervuiling zal het overladen van 22 ton aardappelen ongeveer 5 minuten in beslag nemen.

Bediening

De Multiloader wordt bediend door middel van een can-bus besturing met een 7"-scherm. Het is een snelle en eenvoudige oplossing en alle componenten kunnen bovendien apart afgesteld worden vanuit de cabine van de tractor. De reinigingscapaciteit wordt op deze manier eenvoudig aangepast aan de noden. Naast een bedieningsscherm beschikt de chauffeur ook over een multifunctionele joystick met automatische start/stop-functie om de voornaamste functies te bedienen. Verder is de wagen uitgerust met een on-board hydrauliekpomp van 150 l/min met aftakasaandrijving.



BETROUWBARE BANDEN VOOR EEN VERANDERENDE WERELD



Modderige velden, drassig grasland, bergachtige landschappen en lange wegen. Mitas banden zijn betrouwbaar en efficiënt onder alle omstandigheden. Ingezet onder een diversiteit aan landbouwmachines en toepassingen, Mitas banden zorgen er voor dat de agrarisch ondernemer de snelle ontwikkelingen in de landbouw kan bijhouden. Mitas, betrouwbaar sinds 1932.

mitas-tyres.com

Mitas



Tijdens het werk kiept de bunker omhoog en de reinigungsunit komt ter hoogte van de bestuurder.



De Multiloader wordt bediend door middel van een can-bus besturing met een 7"-scherm en een multifunctionele joystick met automatische start/stop-functie.



Bewezen componenten, zoals de bekende Tridac HDO-ophanging met vlakstelling, werden gebruikt waar nodig.



Tijdens het overladen heeft de bestuurder uitstekend zicht op het werk.

Modulaire voorzetstukken

Zoals eerder gezegd zijn de voorzetstukken modulair gebouwd op het basisonderstel. Op deze manier is de overlaadwagen snel inzetbaar om een heleboel producten over te laden. Naast de aardappelkuisunit met losband en 10 rubberen axiaalrollen is er ook een bietenkuisunit verkrijgbaar met losband en stalen axiaalrollen. De groentenunit werd speciaal ontwikkeld voor erwten en bonen. Daarnaast biedt Blum Machinery ook nog een silageunit met extra volume, alsook een graan- en meststoffenset met extra volume en een lospijp in plaats van de losband. Voor elk wat wils dus.

Bewezen componenten

Alhoewel de Multiloader een volledig nieuw ontwerp is, heeft Kristof Blum duidelijk gekozen om bewezen componenten te gebruiken. Wat goed is, moet immers niet heruitgevonden worden. Zo wordt er gebruikgemaakt van de bekende Tridac HDO-ophanging met vlakstelling en BPW-assen van 150 x 150, alsook Breston-componenten voor de bunker. De machine is gebouwd op een chassis van 350 x 100 x 100 en de laadbak is verplaatsbaar. Luchtremmen behoren tot de standaarduitrusting, net als een dissel die door middel van twee topstangen geregeld kan worden en ledverlichting. De



De laadcapaciteit van 22 ton komt overeen met drie volle bunkers van een 4-rijige rooier van AVR.

Multiloader kan bovendien met heel wat opties uitgevoerd worden, zoals een bandendrukwisselsysteem, een gedwongen sturing, een disselvering, brede banden of tractie.

In de toekomst wil Kristof Blum eerst alle mogelijkheden testen en de nodige aanpassingen uitvoeren vooraleer er op grotere schaal

verkocht wordt. Afgelopen seizoen draaide bijvoorbeeld ook een Multiloader in de erwten. De transportband werd daarvoor specifiek aangepast. Verdere testen moeten ook bij graan en hakselhout uitgevoerd worden voordat de machine echt gebruiksklaar is voor deze toepassingen. Ondertussen wordt een 3-assige versie met een

bunkercapaciteit van 42 m³ bestudeerd. Verder is Blum van mening dat de volledige transportketen aan het veranderen is. Zo vormt modder op de weg een serieus maatschappelijk probleem, terwijl de verplaatsingen efficiënter moeten verlopen. Al deze evoluties spelen in de kaart van een multifunctioneel en efficiënt overlaadsysteem. ●



*De opsteltijd is beperkt doordat het geheel op wielen rust.
De combinatie rijdt tot waar het product gereinigd en overgeladen wordt.*



De voorzetstukken zijn modulair gebouwd en kunnen eenvoudig worden op- en afgebouwd om de wagen aan te passen voor andere producten.



50 JAAR AMAZONE SPUITMACHINES

Voor de bescherming van uw gewassen biedt AMAZONE gedragen, getrokken en zelfrijdende spuiten van 12m tot 40m werkbreedte met een tankinhoud van 900 l tot 11.200 l. De AMAZONE spuitbomen zijn door hun speciale profielconstructie tegelijkertijd super stabiel en super licht.

AMAZONE-spuitmachines, al meer dan 10 jaar aan de top in België!

EXTRA KORTING

50 € per meter werkbreedte
bij AmaSwitch*

50 € + 50 € per meter werkbreedte
bij AmaSelect*

Actie geldig vanaf 01/12/2018 tot 31/12/2018 bij aankoop van een nieuwe machine. Niet cumuleerbaar met andere acties. Contacteer uw AMAZONE-verdeler voor een offerte.



Hectarevreter Nieuwe 9000-serie van John Deere

Vier jaar na de introductie van de 8000-serie komt John Deere alweer met een compleet nieuwe serie hakselaars. Met in de topmodellen: een V12-motor van Liebherr, een nieuwe opzet van de kneusinrichting én een aangepaste Kemper-bek! Dat alles moet van deze 9000-serie met maximaal 713 kW (970 pk) een echte hectarejager maken.

Tekst en foto's: Toon van der Stok

De vernieuwingen bij de hakselaars volgen elkaar momenteel snel op bij John Deere, Terwijl de 7000-serie nog twaalf jaar meeding, is het nu na vier jaar alweer tijd voor een nieuwe serie. Die stap werd weliswaar ook ingegeven door de nieuwe emissieregels, maar de vernieuwingen gaan veel verder dan alleen de motor. Dat maakt de 9000 weer een compleet andere machine dan zijn voorgangers.

Met deze hakselaars breidt John Deere ook het aanbod naar boven toe uit. Bewust, zo vertelde marketingmanager Wiggins: 'Er zijn wereldwijd nog steeds veel boerenbedrijven, maar het areaal bij de grotere bedrijven groeit. Inmiddels hebben 150.000 van de elf miljoen boeren wel 60 procent van het areaal in handen. Die vragen om capaciteit en betrouwbaarheid.'

'In Europa is John Deere de laatste jaren zeer succesvol,' liet Wiggins weten. 'Want hoewel de markt in aantallen sinds de introductie van de 8000-serie in 2014 daalde van 1.600 naar 1.200 stuks vorig jaar, wist John Deere toch negen procent marktaandeel te winnen.'

Bij de ontwikkeling van de nieuwe serie heeft John Deere zichzelf een aantal belangrijke doelen gesteld. Allereerst moest de

betrouwbaarheid verder toenemen. Dit is een vervolg op een actie die al bij de 8000-serie is ingezet. Doel is bij aflevering het aantal fouten per machine sterk te verlagen. Volgens het bedrijf is dit gelukt en is het aantal reparaties na aflevering sterk gedaald.

De andere geformuleerde doelen hebben vooral met de prestaties te maken, zoals het verbeteren van het kneuseffect met tien procent en het verhogen van de productiviteit. Concreet: John Deere wilde tien procent meer capaciteit per kilowatt krijgen. Dat moet zich ook vertalen in een tien procent lager brandstofverbruik per ton geoogst product.

Lager toerental

Om deze doelen te realiseren, is het concept van de machine fors veranderd. Een belangrijke aanpassing is het verlagen van het nominaal toerental naar ongeveer 1.800 toeren. De nieuwe motor is zelfs zo afgeregeld dat het maximumtoerental niet boven de 1.800 uitkomt. Het maximale vermogen is zelfs beschikbaar tot 1.500 toeren en het maximale koppel ligt bij 1.400 toeren. Deze veel lagere toerentallen zijn mogelijk doordat John Deere voor de nieuwe serie overstapt op Liebherr-motoren. Deze 24,2-liter V12-motoren zijn van oorsprong door Liebherr samen met MAN ontwikkeld, maar die



Het Kemper-voorzetstuk is speciaal voor gebruik met de nieuwe serie ontwikkeld om de capaciteit volledig te kunnen benutten.

samenwerking is beëindigd en nu maakt Liebherr deze zelf. De keuze voor Liebherr is een bewuste, stelt Wiggins: 'Het zijn industriemotoren die zijn ontwikkeld voor machines die veel vermogen moeten leveren. Vanuit het grondverzet weet Liebherr bovendien hoe belangrijk het is dat er altijd onderdelen en service beschikbaar zijn. Een andere belangrijke reden is dat het toevoegen van AdBlue in de uitlaatgasbehandeling voldoende is om de emissienormen te halen. Geen EGR of roetfilter dus, wat de kans op storingen en kosten aanzienlijk verlaagt.'

De motor blijft zoals bij John Deere gebruikelijk in de lengterichting van de machine liggen. Een belangrijk voordeel daarvan is dat de motor dieper in het frame kan worden geplaatst, wat een lager zwaartepunt oplevert en betere koelmogelijkheden, omdat de lucht aan twee kanten langs de motor kan worden geleid. De keuze voor een motor in de lengterichting betekent wel dat er een haakse overbrenging nodig is om de hakselunit aan te drijven. De verbeteringen die in de 8000-serie zijn aangebracht, bewijzen zich volgens de fabrikant: 'Ze werken probleemloos en ook het onderhoud is tot een minimum teruggebracht.'

Aandrijving aangepast

Het lagere motortoerental noodzaakte de ontwikkelaars van John Deere om de hele aandrijving aan te passen. Die spreken voor deze machines van het HarvestMotion-concept. Niet alleen de verhouding van de poelies moest anders, maar deze moesten nu ook bestand zijn tegen grotere krachten. Die veranderingen zijn aan de buitenkant direct te zien aan de aandrijfpoelie. Deze is zwaarder en er ligt nu een negenribs-aandrijfriem op. Dat is noodzakelijk omdat de hakselkooi en kneusinrichting al 272 pk aan vermogen kunnen opnemen.

De snelheid van de hakselkooi is zelfs verhoogd ten opzichte van de 8000-serie. Bij het nominaal toerental is deze ongeveer tien procent hoger. Dit betekent een hogere capaciteit of de mogelijkheid om met minder messen in de hakselkooi te werken, afhankelijk van het gewas

en de omstandigheden. De doorvoercapaciteit is nu theoretisch maximaal 350 ton per uur. Dit is dan bij een snijlengte van 22 millimeter, waarbij in de maïs de capaciteit maximaal is. Daarna neemt deze af omdat dan de kneuzer een beperkende factor is.

Intensief kneuzen

De kneuzer is overigens ook fors aangepast, onder andere door het monteren van tien millimeter grotere kneusrollen. Deze zijn gegroeid van 240 naar 250 millimeter diameter. Klanten kunnen daarbij nu ook kiezen voor het XStream-systeem dat John Deere samen met Scherer heeft ontwikkeld. Dit bedrijf stond in Amerika ooit aan de basis van



Een scherm op de stijl geeft het motortoerental en de snelheid weer.

het shredlage-systeem, dat werd overgenomen door Claas. Net als in dit systeem hebben de kneusrollen een snelheidsverschil tussen de rollen van maximaal vijftig procent. Deze kneuzer is te krijgen met twee verschillende rollen, een zaagtand en een zaagtand met spiraalgroef. Extra geharde tanden moeten voorkomen dat er meer slijtage optreedt.

Bijzonder is dat de afstand tussen de kneusrollen alleen handmatig is te verstellen. Dit is gedaan omdat wanneer dit elektrisch gebeurt, het niet mogelijk is om ze zo vast te zetten dat de enorme krachten die optreden kunnen worden opgevangen. De constructie is wel zodanig dat dit heel eenvoudig in de ruimte achter de hakselunit is uit te voeren. Het is een kwestie van ontgrendelen, verstellen en weer vastzetten.

Om de hogere krachten aan te kunnen, worden de lagers van de kneusrollen nu gedwongen gesmeerd. Er is een continue smering met olie die met behulp van luchtdruk langs de lagers wordt geperst. De overdruk voorkomt ook dat er vuil en stof in de lagers komen. Bij intensief gebruik is per dag ongeveer 400 milliliter olie nodig voor de smering. Bijzonder zijn de sensoren die John Deere gebruikt om de temperatuur en daarmee de smering te controleren. In totaal staan er op de 9000-serie vier sensoren die in een aantal cruciale lagers controleren of de temperatuur niet te hoog wordt.

De hakselkooi zelf is niet veranderd. Deze is nog steeds opgebouwd uit losse messen die in vier rijen op de trommel staan. Dit geeft de gebruiker de mogelijkheid om eenvoudig het aantal messen aan te passen door exemplaren te verwijderen of toe te voegen. Het tegenmes is wel veranderd. Dat is extra hard en gemaakt uit staal dat nu vooral in de mijnbouw wordt toegepast.

Nieuw voorzetstuk

Om de capaciteit van de 9000-serie te benutten, is door Kemper ook een nieuw voorzetstuk ontwikkeld met zes grote invoertrommels. Van deze 490 lopen nu de eerste testmodellen. Voor de 9000-serie heeft deze een extra grote gewasdoorvoer om de 85 centimeter brede invoeropening volledig te benutten. Om de gewasstroom goed te geleiden, zijn er naast de invoer aan beide kanten meedraaiende kleine trommels. Aan de onderkant is deze voorbereid voor de Stalkbuster, een soort klepelmes dat onder de bek de stoppels kort slaat. Dit systeem wordt nu in beperkte mate getest, maar zal pas in 2021 volledig beschikbaar zijn.



Een dertien inch groot touchscreen zorgt voor een helder overzicht van de instellingen.

Als alles volgens de planning verloopt, is de nieuwe serie met het Kemper-voorzetstuk vanaf volgend seizoen leverbaar. Dan zal moeten blijken in hoeverre deze hakselaar ook in gras de ambities kan waarmaken. ●

Technische gegevens John Deere 9000-serie

Type	9600	9700	9800	9900
Motor	John Deere PowerTech, zescilinder in lijn	Liebherr D9512, V12		
Cilinderinhoud	13,5 liter	24,2 liter		
Maximum vermogen	460 kW/625 pk	566 kW/770 pk	640 kW/870 pk	713 kW/970 pk
Inhoud brandstoftank	1100 liter	1500 liter	1500 liter	1500 liter
Inhoud AdBlue-tank	48 liter	102 liter	102 liter	102 liter
Powerband (met kevlar versterkt)	zesribs	achtrijs	negenribs	negenribs
Snelheid hakseltrommel	1100 of 1200 tpm	1170 of 1350 tpm		
Diameter kneusrollen	240 of 250 mm	240 of 250 mm	240 of 250 mm	250 mm
Maximale bandenmaat				
- bij 3,10 m transportbreedte	710/75R42			
- bij 3,30 m transportbreedte	800/70R42			
- bij 3,50 m transportbreedte	900/60R42			

Succes met HarvestLab

Een belangrijk deel van het huidige succes is volgens John Deere te danken aan het HarvestLab-systeem. De NIR-sensor, die niet alleen droge stof en voederwaarde meet maar ook eiwitgehalte en zetmeel, blijkt voor veel loonwerkers een belangrijk argument om voor John Deere te kiezen. Inmiddels is er een tweede generatie, die een enorme hoeveelheid data meet. Terwijl de oude versie nog maximaal 32 megabyte aan data registreerde, is dat nu al twee gigabyte. Een enorme hoeveelheid, die wordt gebruikt om het systeem nog nauwkeuriger te maken door een betere vergelijking met de ijklijnen.

Het voordeel bij gebruik van dit systeem is dat de sensor afneembaar is en dus bijvoorbeeld bij het uitrijden van mest kan worden gebruikt. Evengoed kan de sensor ook los worden meegenomen om bij klanten even een monster te nemen van vers gras, maar ook van ingekuuld product. Op die manier kunnen de bedrijven nog beter een gesprek aangaan over ruwvoerqualiteit.

In de nieuwe lijn kunnen de waarnemingen met AutoLoc direct aan de machine-instelling worden gekoppeld om de haksellengte direct aan te passen aan het drogestofpercentage. Ook kun je hiermee het doseren van toevoegingsmiddelen regelen, waarbij de hoeveelheid wordt aangepast aan de hoeveelheid materiaal die door de pijp gaat of aan het drogestofgehalte.

OPLEIDING TREKKERBEHENDIGHEID



Gebruikt u alle knopjes en functies op uw trekker?
Bent u van plan om binnenkort te investeren in een andere of nieuwe trekker?
Wil je op de hoogte zijn van de hoogtechnologische capaciteiten van uw trekker?
Leer ook vooral vlot en veilig werken!



VAN HAUTE
LANDBOUW-, TUINBOUW- & INDUSTRIËLE MACHINES

ONTDEK ONZE NIEUWE TOONZAAL

ZWAARVELD 30C, HAMME

ma - vr: 8.30u - 18.00u | za: 8.30u - 16.00u

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



Nieuwe terminal ISOBUS EXPERT 75, voor professionele grasoogst.

- Beschikbaar voor alle oogstmachines met hoge capaciteit van PÖTTINGER maar ook compatibel met ISOBUS-machines van andere fabrikanten.
- Eén hand is voldoende: alle bedieningselementen zitten aan de rechterkant voor maximale ergonomie.
- Kleuren touchscreen van 5,6 inch en verlichte knoppen maken het comfortabel in alle situaties.



Kverneland stelt de nieuwe iXtrack-spuitmachines T3 en T4 voor

Begin oktober introduceerde Kverneland de nieuwe getrokken spuitmachines T3 en T4 bij zijn dealers. Voor deze nieuwe modellen luisterde de constructeur naar de noden van de markt en bracht vervolgens modellen uit die op een aantal punten zoals stabiliteit, precisie, intelligentie, plezier en design uniek moesten zijn. In een eerste fase is de T3 beschikbaar met een tankinhoud van 2.600 en 3.200 liter en een boombreedte tot 30 meter, terwijl de grotere T4 met een tankinhoud van 3.400, 4.000 en 4.600 liter en boombreedtes tot 40 meter beschikbaar is.

Tekst en foto's: Christophe Daemen

Deze nieuwe reeks spuitmachines valt op door een nieuw design en een nieuwe kleurencombinatie, waardoor ze er moderner en strakker uitziet. Verder werd het zwaartepunt naar beneden gebracht door de hoofdtank lager in te bouwen. Voortaan is de spuitboom het hoogste gedeelte van de machine. Dankzij de fuseebesturing is de machine zeer wendbaar terwijl de parallellogramophanging van de spuitboom voor een verhoogd werk- en rijcomfort zorgt. De T4 is standaard uitgerust met een vering op de dissel, de wielas en de spuitboom. De T3 is enkel verkrijgbaar met een spuitboomvering die zowel tijdens het werk als op de baan actief is.

Een brede waaier aan spuitbomen

De T3 en T4 kunnen met verschillende spuitbomen uitgerust worden. De T3 is met een HSS stalen spuitboom verkrijgbaar in werkbreedtes van 18 tot 24 meter (tweedelig vouwen) of van 27 tot 30 meter (driedelig vouwen), alsook met een HSA aluminium spuitboom met een werkbreedte van 21 tot 24 meter. De T4 kan voorzien worden van een HSS stalen spuitboom tot 30 meter (tweedelig vouwen) of 40 meter (driedelig vouwen) en een HSA aluminium spuitboom tot 33 meter.

Qua spuitsysteem kunnen deze machines uitgerust worden met het iXflow-air rondpompsysteem of de iXflow-e variant. Met de iXflow-air gaan de doppen met luchtondersteuning open of dicht. De nieuwe iXflow-e biedt een elektrische bediening van de doppen. In dit geval kan er dop per dop geschakeld worden en is het zelfs mogelijk om



De parallellogramophanging van de spuitboom is volledig geveerd.

de sectiebreedte aan te passen in functie van de omstandigheden (gewas, vorm van het veld ...).

Proper spuiten

Bij de ontwikkeling van deze nieuwe reeks getrokken spuitmachines heeft Kverneland veel aandacht geschonken aan een properder gebruik. Zo is de pomp voortaan aan de rechterzijde van de machine geplaatst en niet langer op de dissel. Ze staat ook recht onder de aanzuigopening en toch dicht bij de bediening. Op deze manier was het mogelijk om kortere leidingen te gebruiken. Dat vertaalt zich in minder restvloeistof, maar ook in een spuit die sneller en efficiënter kan worden gereinigd. De zelfaanzuigende zuigermembraanpomp is leverbaar in capaciteiten van 200 tot 520 liter.



De manometer wordt nu boven de dissel geplaatst in het gezichtsveld van de bestuurder.



In werkstand doet het deksel van de mengtrechter ook dienst als werktafel.



Het EasySet-kranenstelsel is vrij logisch opgebouwd en vermindert daardoor de kansen op foute bediening. Dankzij een grote, transparante zuigfilter is vervuiling vanaf de buitenkant zichtbaar.

Het spoelen van de machine verloopt nog steeds volledig automatisch en met de iXclean Pro. Met één druk op de knop wordt de spoelcyclus geactiveerd en worden de verschillende componenten van de spuit met een minimale hoeveelheid aan schoon water gespoeld. Dankzij het automatische reinigingsprogramma hoeft de bestuurder de cabine niet meer te verlaten. De iXclean Pro werkt in meerdere reinigingsstappen om een efficiënte verdunning van de spuitvloeistof te verkrijgen. Vervolgens hoeft de bestuurder nog enkel de restvloeistof uit te spuiten op het veld. Snel én eenvoudig! Bovendien kan de gebruiker zo met een propere spuitmachine naar huis rijden. De capaciteit van de schoonwatertanks werd trouwens vergroot en bedraagt nu 460 liter voor de T3 en 620 liter voor de T4.

Elektronica

Op gebied van elektronica zijn er ook een aantal zaken aangepast. De IsoMatch Tellus Pro of Go Isobus gestuurde spuitcomputer is voortaan uitgerust met de volledig nieuwe iXspray-software die in eigen huis ontworpen werd en heeft dezelfde opbouw als deze van de Iplough intelligente ploeg. De bediening is eenvoudiger gemaakt om het gebruiksgemak te verhogen en de kans op fouten te beperken. Het geheel is opgedeeld in drie hoofdmenu's (vullen, spuiten en spoelen) en daardoor moet er minder door de menu's gebladerd worden tijdens het werk.

De constructeur biedt nu ook de Ergodrive-kopakker-management-software standaard aan op deze reeks getrokken spuitmachines. Op het einde van een werkgang volstaat één druk op de knop om de doppen te sluiten, de spuitboom te heffen en vast te zetten in middenstand en de wielbesturing te activeren. Aan het begin van de volgende werkgang verlopen deze bedieningen dan automatisch in de omgekeerde volgorde. In de toekomst voorziet Kverneland om een aantal bijkomende zaken ook via de elektronica te automatiseren.

Tenslotte kunnen deze spuitmachines uitgerust worden met de Geocontrol-sectieschakeling, het Boom Guide systeem om de spuitboom op een gelijke hoogte boven het gewas of de grond te houden, of de IsoMatch Grip joystick om de machine nog eenvoudiger te kunnen bedienen.

Eenvoudig in de praktijk

Kverneland wou een machine met een mooi design ontwerpen die tevens eenvoudig in gebruik is. Het EasySet-kranenstelsel is vrij logisch opgebouwd en vermindert daardoor de kansen op foute bediening. Het geheel is opgedeeld in een zuig- en persgedeelte. Daarnaast werd de mengtrechter onder handen genomen. Het afsluitdeksel vouwt horizontaal open en vormt op deze manier een werktafel: uiterst gemakkelijk om bijvoorbeeld fytoproducten eenvoudig te doseren! Dankzij een grote, transparante zuigfilter is vervuiling vanaf de buitenkant zichtbaar en dus gemakkelijk te verhelpen. Daarnaast is de machine uitgerust met een grote en zelfreinigende persfilter met druk-ontlastkraan direct naast de bediening.

De volledige bediening van de machine aan de linkerkant wordt tijdens het werk of transport beschermd door een kunststofdeur zodat het geheel proper blijft en er minder kans op beschadiging is. De manometer voor de spuitdruk is verplaatst en staat nu boven de dissel in het gezichtsveld van de bestuurder. Voor een vlot onderhoud zijn alle belangrijke componenten snel en gemakkelijk toegankelijk. De slangen werden bijvoorbeeld opgedeeld: bij een breuk hoeft alleen nog één deel te worden vervangen en niet de hele slang. Deze modellen komen vanaf januari 2019 in productie en zullen in beperkte aantallen beschikbaar zijn voor het komende spuitseizoen.



De IsoMatch Tellus Pro of Go spuitcomputer is voortaan uitgerust met de volledig nieuwe iXspray-software.



NIEUW! Van 'handelaar' naar 'ondernemer': ook voor landbouwers?

2018 is een jaar met heel wat aanpassingen aan onze wetgeving. We denken hier bijvoorbeeld aan de vernieuwingen aan het erfrecht en het huwelijksvermogensrecht, alsook aan de aanpassingen aan de erfbelasting en een vermindering van de tarieven betreffende de registratierechten. Maar daar stopt het nog niet bij! Er komt nog een belangrijke aanpassing bij, namelijk die aan onze vennootschapswetgeving.

Hieronder hebben we het in het kort over dit 'ondernemingsrecht' en zetten we alvast een paar belangrijke punten op een rij. We gaan ook na of elke zelfstandige onder deze vernieuwde wetsregels valt.

'Handelaar' en 'onderneming'

Voorheen had men het over het 'handelsrecht' en een 'handelaar', maar deze beide begrippen zijn sinds november 2018 verdwenen en maakten plaats voor 'onderneming' en 'ondernemingsrecht'.

Volgens de nieuwe regels is een 'onderneming':

- (a) iedere natuurlijke persoon die zelfstandig een beroepsactiviteit uitoefent;
- (b) iedere rechtspersoon (bijvoorbeeld een vereniging, stichtingen);
- (c) iedere andere organisatie zonder rechtspersoonlijkheid.

'Rechtspersoonlijkheid' betekent dat een onderneming zelf over eigen rechten en plichten beschikt.

Concreet wil dit zeggen dat niet alleen zaakvoerders en bestuurders 'ondernemers' zijn, maar ook alle vrije beroepen worden 'ondernemers'. Ook vzw's zullen aanzien worden als een ondernemer (zelfs als ze geen enkel economisch doel hebben) en kunnen sinds kort zelfs failliet verklaard worden.

Sedert 1 november 2018 kan het begrip 'handelaar' dus niet meer toegepast worden en zal 'ondernemer' de gangbare term worden. Die aanduiding is veel ruimer vermits heel wat zelfstandigen (zoals de vrije beroepen: artsen, advocaten, boekhouders, apothekers, tandartsen, dierenartsen, enzovoort), die vroeger niet als een 'handelaar' werden aanzien, er voortaan ook onder vallen. Ook de term 'daden van koophandel' verdwijnt vanaf dan.

Wat met burgerlijke en handelsvennootschappen?

De vernieuwing van het vennootschapsrecht heeft ervoor gezorgd dat heel wat vennootschapsvormen worden afgeschaft. Men wil vooral tot een vereenvoudiging komen van het vennootschapsrecht.

Een 'vennootschap' kan ofwel een burgerlijk karakter hebben, ofwel een handelskarakter. Dit hangt eigenlijk af van het doel dat de vennootschap nastreeft. Dat doel van een vennootschap wordt opgenomen in de statuten.

Een 'burgerlijke' vennootschap heeft geen handelsdoel, maar een burgerlijk doel. Een burgerlijke vennootschap zal dus geen handel drijven.

Een 'handelsvennootschap' daarentegen heeft wel een handelsdoel en houdt zich bezig met handelsactiviteiten, zoals bijvoorbeeld het kopen en verkopen van bepaalde goederen.

Als gevolg van deze vereenvoudiging van de vennootschapswetgeving valt het onderscheid tussen burgerlijke vennootschappen en

handelsvennootschappen weg. Dit houdt in dat elke vennootschap een onderneming wordt en dit zonder enig onderscheid.

Wat betekent dit voor landbouwers?

Onder de vroegere wetgeving waren landbouwers die hun grond bewerkten en er hun eigen landbouwproducten op kweekten, gewoon zelfstandigen en dus geen 'handelaars'. Het feit dat een landbouwer een landbouwbedrijf uitbaatte en hij hiertoe gronden bewerkte werd dus niet aanzien als een 'daad van koophandel' zoals dit in ons handelsrecht werd omschreven. Een 'daad van koophandel' was in het vroegere Wetboek van Koophandel 'elke aankoop van voedingsmiddelen en koopwaren om die, al dan niet na bewerking of verwerking, weer te verkopen of om het gebruik ervan te verhuren'. De daad waarbij een landbouwer die bijvoorbeeld niet alleen zijn eigen producten verkocht, maar ook producten bij andere land- en/of tuinbouwers ging aankopen om ze daarna verder door te verkopen, werd wel aanzien als een 'daad van koophandel'.

In de praktijk kon dit voor problemen zorgen. Daarom heeft de vernieuwde wetgeving ook hier komaf mee gemaakt. In het verleden zijn er bijvoorbeeld al eigenaars geweest die meenden dat hun pachter geen pachter meer kon zijn, volgens de regels van de Pachtwet, omdat hij bij een collega-tuinbouwer producten ging aankopen om ze in zijn hoevewinkel mee te verkopen met zijn eigen gekweekte producten.

Sinds 1 november 2018 worden de landbouwers dus ook aanzien als 'ondernemers'. En door dit begrip 'ondernemer' zullen alle zelfstandigen voortaan dan ook gelijk zijn.

Opgepast!

Deze aanpassingen brengen met zich mee dat landbouwers onder de toepassing van de faillissementswetgeving vallen en dat zij zich in vele gevallen zullen moeten wenden tot de 'ondernemingsrechtbank'. Bijvoorbeeld wanneer zij een probleem hebben met een leverancier. Elke huidige 'handelaar' die beschikt over algemene voorwaarden, past deze ook best aan naar de term 'onderneming'. Vanaf 1 november 2018 gaat het immers nog alleen om een gewone 'consument' en een 'onderneming'. De begrippen 'handelaar' en 'daden van koophandel' zullen dan zoals gezegd volledig verdwijnen.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be

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

Persoonlijk advies enkel mits afspraak via tel 013/46.16.24

BRAZILIË



**Vlieg mee
naar
Brazilië**



**KOOP NU EEN OPTUM OF MAGNUM
EN ONTDEK BIG FARMING IN BRAZILIË**

* Aanbod voor 1 persoon, actie geldig t.e.m. 31 december 2018.



www.caseih.com
CASE-IH



IN DE HERFST REGENT HET VOORAL VEEL VOORDELEN

ACTIEMODEL T5.95DC

VANAF
€ 45.999

- Luchtgeveerde stoel
- 3-toerige aftakas
- Klasse 1.5 vooras
- Hefcapaciteit van 4.400 kg
- Dual Command transmissie

**SCHERPE
FINANCIERINGSVOORWAARDEN
OP BEIDE MODELLEN!**

ACTIEMODEL T6.125s

VANAF
€ 57.499

- CCLS pomp 113L/min
- 3-toerige PTO-aftakas
- LED lampen
- Airco
- Luchtgeveerde stoel en bijrijdersstoel
- Trekhaak met piton

EXTRA OPTIEPAKKET VOOR 3.000 EURO

- Geveerde cabine
- Voorbanden: 480/65/R28
- Achterbanden: 600/65/R38
- 40ECO of 40 km met kruip
- Iso aansluiting

ER IS AL EEN T6.125s
VANAF **€ 54.499**



CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Actie geldig tot 31 december 2018.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE