

Analyse van de sector van uitrustingen voor landbouw en groenvoorziening 2020



INHOUD

Voorwoord

Aan het woord: **Johan Colpaert** 4

Actuele thema's

Thema 1
Megastallen 8

Thema 2
Klimaatadaptatie 12

Thema 3
Marktverwachtingen postcorona 16

Feiten en cijfers

Trekkers, telescoopladers en UTV 22

Landbouwmachines 26

**Veeteeltrusting
en stallenbouw** 34

**Materieel voor tuin
en groene zones** 38

Ledenlijst

42

Oproep tot gelijkwaardig partnerschap



JOHAN COLPAERT

algemeen voorzitter Fedagrim

Beste lezer,

In tijden waarin het voortbestaan van de Belgische landbouwsector meer dan ooit op de helling staat en de coronacrisis haar sporen nalaat, hebben wij een duidelijke boodschap voor de Belgische overheden: de klok tikt vijf voor twaalf.

In dit economisch dossier maken we een jaarlijkse doorlichting op van de landbouw in België, waarbij we inzoomen op de sectoren van onze Fedagrim-leden: landbouwtractoren en landbouwmachines, veeteeltuitrusting en stallenbouw, materieel voor tuin en groene zones, dealers en agrodiensten. We belichten drie thema's die tijdens het voorbije jaar sterk speelden: de schaalvergroting van de landbouw, het klimaatverhaal en onvermijdelijk: de impact van corona. Doorheen deze thema's en bij uitbreiding in de dagelijkse werking

van onze leden, is er één rode draad: een weinig rechtszekere houding van politiek en maatschappij tegenover de landbouw. Het coronavirus raakte de Belgische economie midscheeps, maar desondanks was 2020 een behoorlijk omzetjaar voor de Belgische landbouwsector. Alleen zijn we bang voor de vele uitdagingen die vandaag en in de nabije toekomst op ons afkomen. Fedagrim streeft naar een faire en leefbare landbouw voor haar leden. Mochten we aanbevelingen maken voor het beleid, dan zijn het deze:

Eén: zorg ervoor dat boeren agrarische ruimte mogen blijven benutten. We gaan graag in debat over wat leefbare landbouw is, maar op dit moment krijgen alle boeren die willens nillens aan schaalvergroting willen doen, simpelweg geen kansen meer. Op de huidige markt overleeft het gros van de boeren echter alleen door met grotere oppervlaktes en grotere veestapels te werken.

Twee: reik landbouwers de hand om aan natuurbeheer te doen. De tegenstelling tussen natuur en landbouw is kunstmatig. Sterker nog: landbouwers kunnen perfect meehelpen om in Vlaanderen en Wallonië meer bos en natuur te realiseren en de biodiversiteit op het platteland te versterken. Door randen van akkers te reserveren voor agroforestry of velden in te zaaien met grassen voor bepaalde vogelsoorten, kunnen landbouwers de nodige ecosysteemdiensten leveren. Als ze daar een billijke vergoeding voor krijgen, kunnen de beperkte initiatieven van vandaag snel in omvang en veelheid groeien. Wij stellen vast dat onze leden enthousiast zijn, maar er vanuit de politiek te weinig geactiveerd wordt. De huidige regeerakkoorden leggen erg veel nadruk op natuurbehoud en -ontwikkeling, terwijl de landbouwsector naar het achterplan verschuift. Wij willen graag meewerken aan evenwichtige, gedragen oplossingen voor

natuurontwikkeling en het gebruik van open ruimte, maar dan wel als volwaardige partner.

Drie: streef naar een mate van zelfvoorzienendheid. Het is onbegrijpelijk dat de landbouwsector steeds verder inkrimpt, terwijl we steeds meer producten invoeren. Dat is nefast voor de landbouwers en onze economie, maar ook voor het klimaat. Producten van hier worden met de nodige zorg bereid, op locaties waar landbouwers investeren in klimaatbewuste teelt. Die garantie vervalt vaak als je producten van elders invoert. De maatschappelijke voordelen van een sterke, eigen landbouw zijn legio. Binnen enkele tientallen jaren zullen we wakker worden en denken: hoe is het mogelijk dat we onze landbouwsector zo verwaarloosd hebben?

Vier: koppel de korte keten aan een eerlijke verloning. In tijden van COVID-19 en lockdown kochten mensen meer dan ooit lokale producten. We moeten mensen ervan bewust maken dat lokaal kopen een hoger prijskaartje heeft, omdat het haaks staat op de geglobaliseerde race to the bottom van de internationale landbouw. Een eerlijke prijs voor lokale producten zou verschillende problemen in één klap kunnen oplossen. Het zou Belgische landbouwers kunnen helpen om uit de lange keten te stappen en aan de druk van schaalvergroting te ontsnappen.

**Actuele
thema's**



BOEREN STAAN VOOR EEN VERSCHEURENDE KEUZE:

“Groot of dood”

Telt Vlaanderen te veel megastallen? Of worden de rechtmatige uitbreidingsplannen van boeren al te vaak gefnuikt door burens en natuurorganisaties? In ieder geval: sinds enkele maanden is het debat over megastallen volop gaande. Het laatste woord is nog niet gezegd.



veel boeren voor grotere oppervlaktes en gebouwen. Je moet weten dat aardappelen slechts één keer om de vier jaar op dezelfde oppervlakte mogen staan, waardoor er bij zo'n keuze meteen véél extra grond nodig is: aan te kopen of te huren, tegen steeds hogere pachtprizen. Eén kleine regel heeft een enorme impact op het hele model. Welke keuze hij ook maakt, de boer is de dupe."

In Nederland zet de overheid een rem op de bouw van grote stallen voor varkens of pluimvee. Dringt die maatregel zich ook in België op?

"In feite geldt die maatregel al: ook de Belgische overheid voert een beleid tegen megastallen, of liever tegen de uitbreiding van de bestaande landbouwfaciliteiten. In Nederland kiest men voor het principe van een warme sanering: wie aangeeft te stoppen, krijgt geld toegestopt. Op die manier erkent men impliciet dat heel wat boeren niet anders kunnen dan uitbreiden om te overleven. Wordt een landbouwzone omgevormd tot natuurgebied, dan helpt men de boer om te verhuizen en zijn bedrijf eventueel te verplaatsen. In België bestaan zulke maatregelen niet: als je in de buurt van een natuurgebied aan landbouw doet, knijpt men je langzaam dood."

Is er nood aan een beter beschermingsmechanisme voor landbouwgrond in België?

"We hebben hierover al verschillende keren een voorstel op tafel gelegd bij de bevoegde politieke instanties, maar er is geen draagvlak. Op het ruimtelijk structuurplan zet men steeds vaker de schaar in landbouwgebied."

“ Het is als kleine boer of landbouwondernemer bijna niet meer haalbaar om het hoofd boven water te houden met een beperkte veestapel of oogst. Daarvoor zijn de marges te klein en de prijzen te laag”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)

Als een niet-landbouwbedrijf wil uitbreiden, gaat dat vaak dubbel ten koste van landbouwgrond. Eerst bij de uitbreiding, vervolgens ook bij de natuurcompensatie die het bedrijf moet aanleggen in ruil voor de uitbreiding."

"Op dit moment wordt een niet gering aandeel van de agrarische ruimte in Vlaanderen benut als natuurcompensatiegebied. In zo'n situatie kan er in het gebied nog geboerd worden, maar in heel beperkte mate en al zeker niet op een winstgevende manier. Kijk je aandachtig naar het ruimtelijke structuurplan van Vlaanderen, dan kan je vaststellen dat er in totaal meer dan 120.000 hectare aan landbouwgrond momenteel niet benut wordt. Als men als overheid graag extra bomen wil planten, waarom gebruikt men die vrije ruimte dan niet? Waarom snijdt men in benutte landbouwruimte, waarom neemt men grond af van weerloze boeren? Als het over de landbouw gaat, is rechtszekerheid een loos woord in Vlaanderen."

Hoe kijkt Fedagrim naar het debat over de megastallen? Is schaalvergroting een onontkoombare trend voor de landbouwsector?

Johan Colpaert: "In deze discussie wordt de boer met de vinger gewezen, maar vergeet men al te vaak hoe de landbouweconomie op dit moment in elkaar zit. Het is als kleine boer of landbouwondernemer bijna niet meer haalbaar om het hoofd boven water te houden met een beperkte veestapel of oogst. Daarvoor zijn de marges te klein en de prijzen te laag. De enige uitzondering zijn boeren die inzetten op de korte keten en producten op hun erf verkopen aan mensen uit de buurt. Is dat geen optie, dan rest er veel boeren een verscheurende keuze: groot

of dood. Op die manier neemt het aantal landbouwondernemers steeds verder af, terwijl de overblijvers gedwongen worden om voor schaalvergroting te kiezen. Bijkomend zorgt het stikstofarrest voor heel wat rechtsonzekerheid voor landbouwbedrijven die willen investeren."

"Die trend zet zich niet alleen in de veeteelt door. Ook in de aardappelsector bijvoorbeeld, waar een nieuwe wetgeving het verbiedt om aardappelen nog te behandelen met een kiemremmend poeder. Het alternatief is de knollen klimatiseren in de opslagloods, maar om dat te doen moeten veel boeren een nieuwe schuur bouwen. Op dat moment start een sneeuwbaaleffect. Om de investering van de nieuwe schuur terug te verdienen, kiezen

“ In Nederland helpt men boeren verhuizen als een landbouwzone omgevormd wordt tot natuurgebied, in België niet”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)



ROEP OM GELIJKE MARKTVOORWAARDEN

“Klimaatneutraal werken mag onze concurrentiepositie niet in het gedrang brengen”

Het klimaat verandert en dat heeft gevolgen voor de landbouw: hete zomers, hevige regenbuien, grilligere weerspatronen. Tegelijk heeft de landbouw ook een aandeel in klimaatverandering. In welke mate is de landbouwsector in België climateproof?

“ De klimaatproblematiek levert de industrie rond de landbouw kansen op. Alleen kunnen boeren investeringen om klimaatneutraler te werken niet verzilveren”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)

Voelen landbouwers nu al de gevolgen van klimaatverandering?

Johan Colpaert: “Zeker en vast. Die verandering laat zich voelen in de klimatologische omstandigheden, in periodes van extreme droogte of regenval. Dat is een factor waar we steeds meer rekening mee moeten houden.”

“Voor landbouwers is het eigenlijk geen probleem om op veranderende omstandigheden in te spelen, op voorwaarde dat ze kunnen investeren. Omdat de temperaturen in het voorjaar steeds vroeger aan de hoge kant zijn, willen veel boeren aangepaste infrastructuur om hun oogst beter te kunnen bewaren. Binnen het huidige politieke klimaat gaat dat niet.”

“Een ander symboolvoorbeeld is dat van een graszodenbedrijf dat de laatste zomers water tekort kwam om de zoden te irrigeren. Om die reden wil het bedrijf in landbouwgebied een bufferplas aanleggen van enkele hectares om hemelwater op een natuurlijke manier op te vangen. Op het water zou het bedrijf drijvende zonnepanelen installeren. Alleen krijgen zij geen vergunning. Omdat ze de open ruimte aansnijden, in landbouwgebied nota bene, gaan omwonenden en natuurbewegingen in het verweer, met ruggensteun van politieke besturen. Intussen worden de graszoden steeds moeilijker te kweken en duurder in verkoopprijs, waardoor zo'n bedrijf het allesbehalve makkelijk heeft.”

Tal van Vlaamse landbouwers en veetelers investeren gericht om hun koolstofuitstoot en milieu-impact in te perken via luchtwassers, opslag van regenwater, hergebruik van reststromen ... is iedereen, ook kleine bedrijven, al mee aan boord?

“Aan die investeringen is niet meer te ontsnappen, omdat ze nu eenmaal opgelegd worden. Wat ergens logisch is: de landbouwsector draagt voor een groot stuk bij aan de totale uitstoot van ons land. Onze leden gaan daar graag in mee: ze menen het goed met bodem en klimaat en willen hun beroep in veranderende omstandigheden zo goed mogelijk uitoefenen. Alleen moeten onze politici actief werk maken van een equal level playing field op Europees niveau, opdat de landbouwsector in dit land zich niet kapot investeert. Laat me dat uitleggen: het is logisch dat je investeert in klimaatadaptatie, maar die investering wordt gedragen door de boer. Dat heeft een weerslag op de prijs van producten. In het niet eens zo verre buitenland, landen in Oost-Europa bijvoorbeeld, bouwt men megastallen voor kippen en runderen die vele malen groter zijn dan de stallen die politici in Vlaanderen op dit moment problematisch vinden. Op dit moment voert België nog steeds in groten getale varkens en kippen uit China en Brazilië in: in die landen hebben ze nog nooit van een luchtwasser of diervriendelijke omstandigheden gehoord. Als de concurrentiepositie van onze bedrijven



niet beter verdedigd wordt op Europees of mondiaal niveau, leggen we met al onze goede bedoelingen binnenkort het loodje tegen veefabrieken uit het Oosten.”

Zorgt klimaatadaptatie ook voor opportuniteiten, bijvoorbeeld voor de producenten van innovatieve, circulaire technologieën?

“De klimaatproblematiek levert de industrie rond de landbouw kansen op, dat klopt. Investerings om klimaatneutraler te werken, vertalen zich echter niet op de rekening van de boeren zelf. Zij zijn ons aandachtspunt op dit moment. Boeren investeren niet in klimaatadaptatie om ook maar enige winst te maken, wel om hun producten nog kwijt te raken.”

“Op dit moment is er vooral nood aan een nieuwe innovatiegolf zoals in de jaren 60

en 70. Toen werden er grote budgetten uitgetrokken voor onderzoeksinstituten rond landbouw, duurzame gewassen en oogstverbetering. Het resultaat zagen we op het veld: boeren begonnen massaal maïs en koolzaad te telen, suikerbieten werden resistenter tegen ziektes ... Vandaag zijn er met Belgische quinoa en soja voorbeelden van gewasinnovatie, maar te weinig om de sector opnieuw zuurstof te geven. Nogmaals: wij kunnen ons aanpassen aan veranderende omstandigheden, als we geholpen worden door het beleid. Er zijn voldoende ideeën en projecten en vragen en oplossingen, maar men durft niet meer zwaar in te zetten op landbouw. Onze sector is politiek beladen geraakt, op de kap van boeren die veelal meer dan 70 uur per week werken. Niemand in ons land werkt zo hard voor zo weinig omzet. Het is lastig om daar niet cynisch over te worden.”

“ Er is nood aan een nieuwe innovatiegolf”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)



WAAROM 2020 GÉÉN DRAMATISCH JAAR WAS
VOOR DE LANDBOUW

“De grote klap zullen we vooral dit jaar voelen”

Verdwijnde afzetmarkten, onzekere levertijden,
extra kopzorgen voor ondernemers: ook voor de
landbouwsector is de coronacrisis een beproeving.
Hoe kijkt Fedagrim naar de nabije toekomst?

Afgaande op de jaarcijfers was 2020 verrassend genoeg geen slecht jaar voor de Belgische landbouw. Moet de klap nog komen in 2021?

Johan Colpaert: "De grote klap moet inderdaad nog volgen. Toen de eerste COVID-19-golf toesloeg, waren al onze landbouwers en veetelers aan het werk. Tijdens de lockdown hebben zij hun activiteiten ongehinderd kunnen voortzetten. Dat de horecasector op slot ging en tal van festivals en evenementen gecancelld werden, zullen we vooral dit jaar voelen. Bij veel toeleveranciers zitten de diepvriezers vol met producten, aardappelen bijvoorbeeld, die zij niet kwijtraakten. Zij zullen dit jaar dus vermoedelijk minder afnemen. Wat de leveranciers van machines en toebehoren betreft: ook daar waren de jaarcijfers positief. In december 2019 vond Agribex plaats, onze tweejaarlijkse internationale beurs voor akkerbouw, veeteelt, tuin en groene zones. Aangezien boeren machines en toebehoren nog graag op een beurs kopen, zagen we goede verkoopcijfers om het jaar 2020 mee te starten."

"Opvallend was het parcours van de tuinsector tijdens het voorbije coronajaar. Tijdens de eerste lockdown waren tal van tuincentra en -winkels korte tijd gesloten, wat nefast was voor de verkoopcijfers, maar zodra ze weer open gingen, hebben ze enorm veel ingehaald. Dat mag niet verbazen: in hun kot hebben veel mensen hun groene vingers herontdekt."

Welke problemen zien jullie dit jaar opduiken?

"Het grootste probleem zal de toelevering van machines en technologie zijn: in tegenstelling

“ Dat de horecasector op slot ging en tal van festivals en evenementen gecancelld werden, zullen we vooral dit jaar voelen”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)

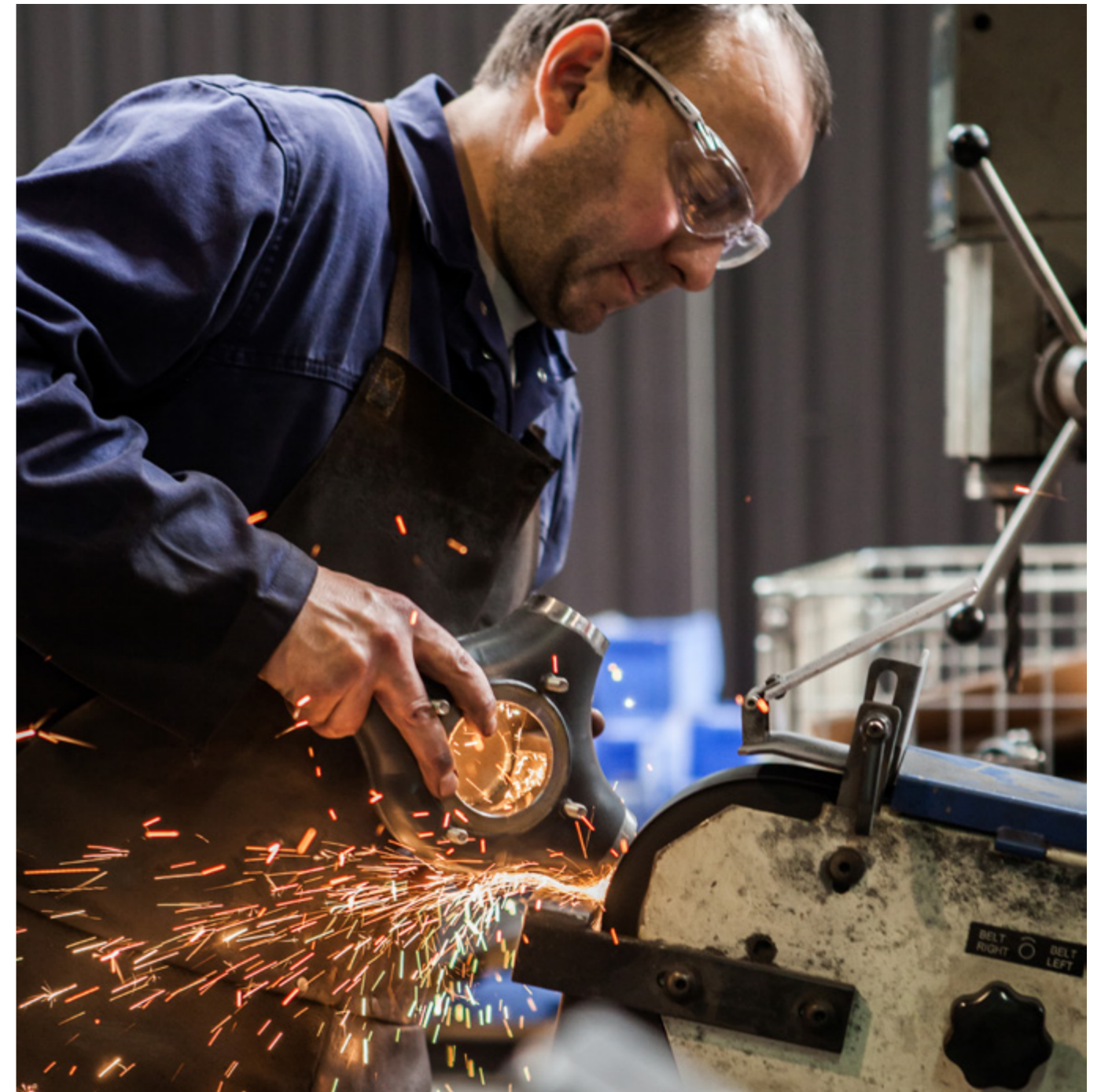
tot de situatie van vorig jaar, raakt er zand tussen de tandwielen. Veel producenten en leveranciers kunnen geen duidelijkheid meer verschaffen over leverdata: veel boeren zullen lang op bestelde producten moeten wachten, wat hen ongetwijfeld omzet zal kosten.”

De toekomst van de landbouw oogt onzeker: een discutabel vergunningsbeleid, internationale lageprijsconcurrentie, de impact van corona ... is er nog hoop?

"Wij zien het somber in. Je mag er niet aan denken, maar alleen als er pakweg een milieuramp zou opduiken in Europa, komt het belang van de landbouw misschien opnieuw volop in beeld en volgt er een ander, meer ondersteunend beleid."

Tal van Fedagrim-leden zoeken ook andere markten op. Hoe zullen dealers van landbouwmachines zich in de toekomst opstellen? Blijven zij zich (uitsluitend) richten op landbouwmachines en -uitrusting of wordt landbouw deel van een breder gamma?

"Da's een logische evolutie, gelet op de malaise in de landbouwsector. Als je de vergelijking maakt tussen midden jaren 90 en nu, is het opvallend hoeveel gevestigde waarden ofwel uit de markt zijn verdwenen, ofwel andere



of bijkomende markten hebben opgezocht. Tot een tiental jaar geleden was de landbouw een markt met aantrek, met producenten en leveranciers die al jaren meegingen. Rond die periode is er een omslag gekomen in het beleid. De steun voor onze sector brokkelde af. Boeren leven voor hun stiel, maar zijn de dag van vandaag bijna allemaal genooddaakt om er een andere job bij te nemen of hun activiteiten stop te zetten. Doodjammer."

“ Toen de tuincentra en -winkels na de verplichte sluiting weer opengingen, hebben ze enorm veel ingehaald”

JOHAN COLPAERT (FEDAGRIM)

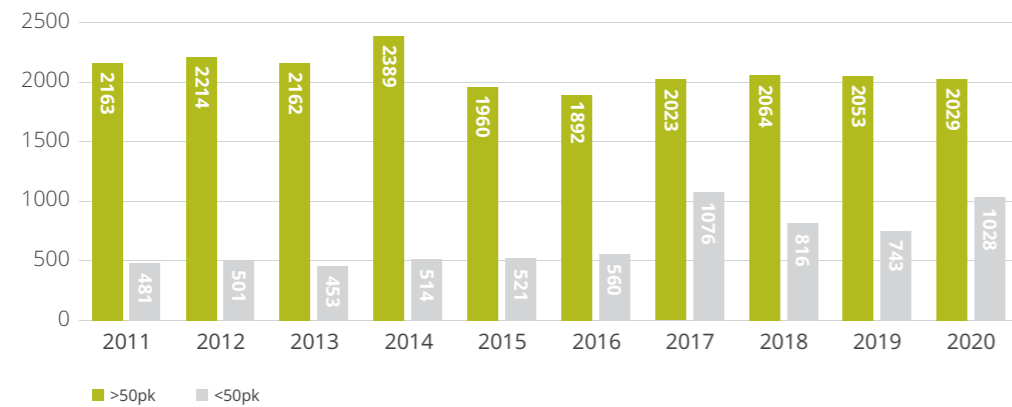
Feiten en cijfers

Trekkers, telescoopladers en UTV

TRACTOREN +50 PK EN -50 PK

Met 2029 ingeschreven tractoren boven de 50 pk ligt 2020 in de lijn van de vorige jaren. Dat is een groot verschil met het begin van het decennium, toen er gemiddeld zo'n 2250 tractoren werden verkocht. Een opmerkelijk verschil: waar de gemiddelde pk van een tractor boven de 50 pk toen nog rond de 150 pk schommelde, is de gemiddelde tractor boven de 50 pk in 2020 181 pk sterk. De tractoren zijn dus gemiddeld een pak krachtiger geworden. Het totale aantal pk's dat wordt verkocht in België kent zelfs een licht stijgende trend. Daarenboven moeten we er rekening mee houden dat ook het aantal tractoren van -50 pk sindsdien verdubbeld is.

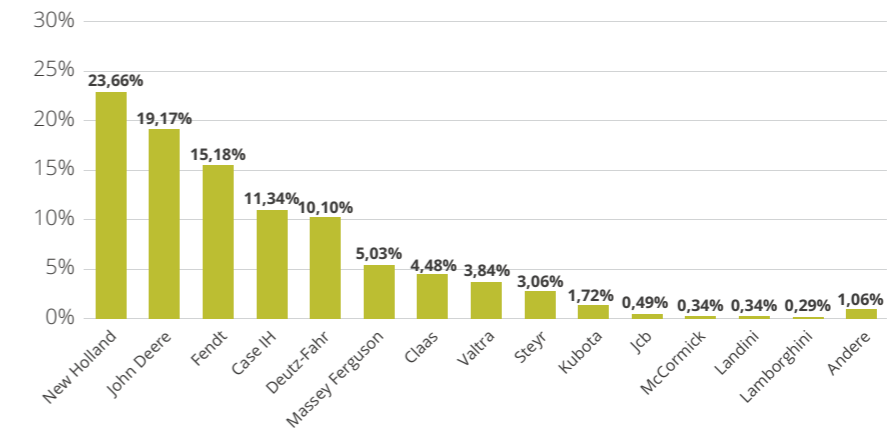
Het aantal tractoren -50 pk komt weer boven de 1000 stuks uit. Deze categorie kende de laatste



jaren een spectaculaire toename en verdubbelde. Wat opvalt is dat er naast de gevestigde merken, zoals Iseki, New Holland of Kubota, een pak nieuwkomers zijn die hun tractoren in België aan de man brengen. Met een prijsbewuste strategie mikken zij op de hobbyboer, paardenhouder of particulier met een grote tuin.

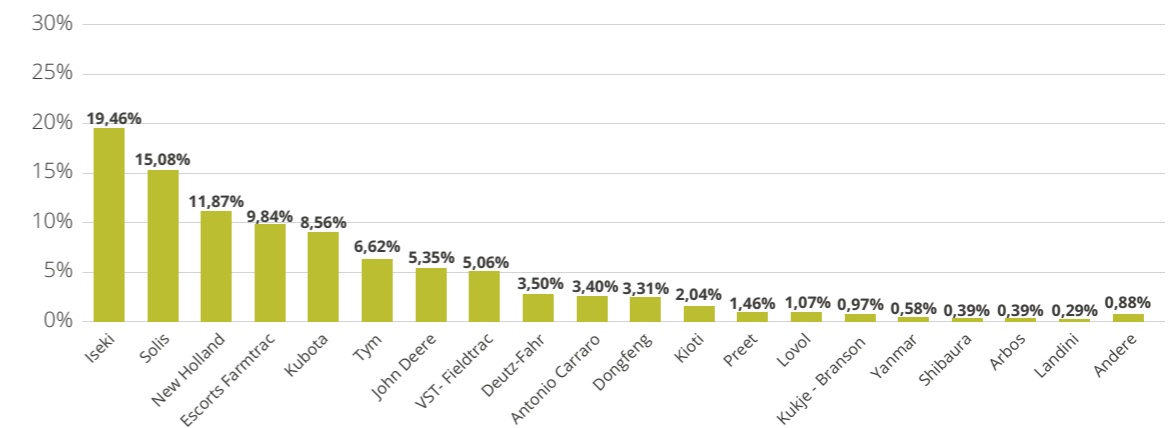
MARKTAANDEEL VOOR TRACTOREN IN 2020 (+50 PK)

Wat het marktaandeel betreft, loopt John Deere iets in op New Holland. Ook Fendt heeft een goed jaar achter de rug. De vijf grootste merken hebben een marktaandeel van net geen 80%.

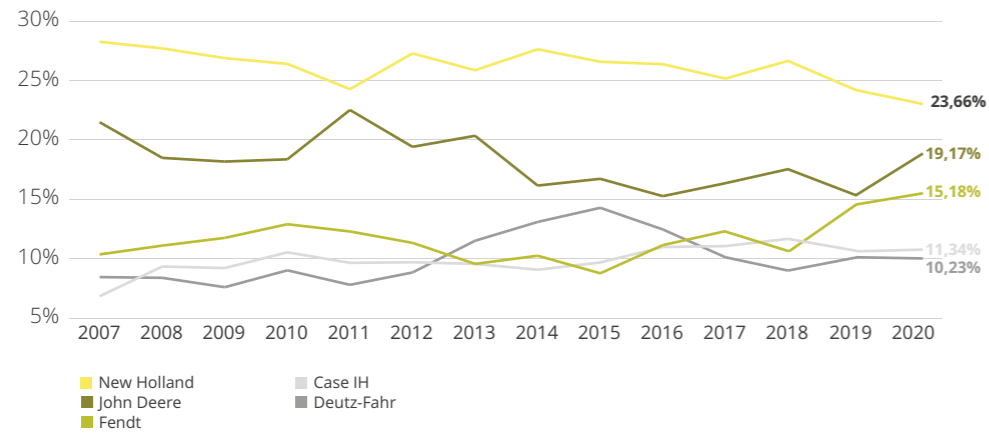


MARKTAANDEEL VOOR TRACTOREN IN 2020 (-50 PK)

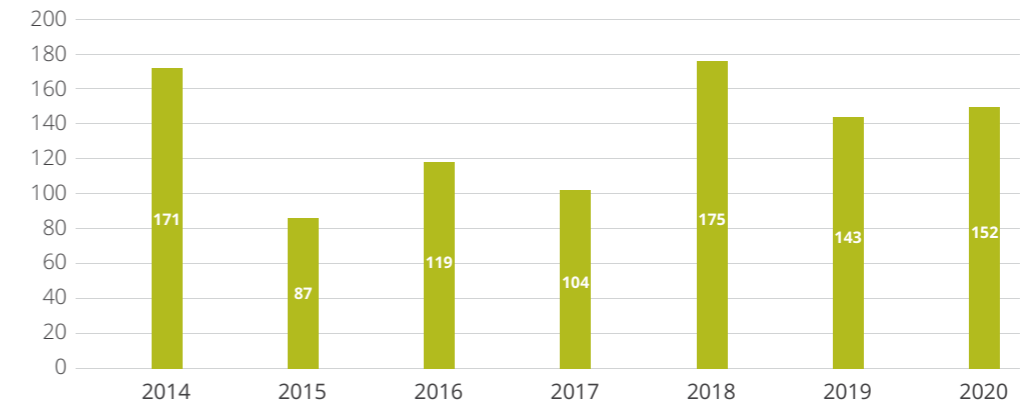
Bij de tractoren -50 pk zien we dat Iseki, New Holland, Kubota en John Deere, die vroeger traditioneel aan de top stonden, de laatste jaren het gezelschap hebben gekregen van Solis, Farmtrac en Tym. Ook in de staart van de curve merken we een aantal onbekendere namen op. Die merken vallen de gevestigde waarden aan en mikken op een prijsbewust publiek.



EVOLUTIE MARKTAANDEEL TOP 5 (+50 PK)

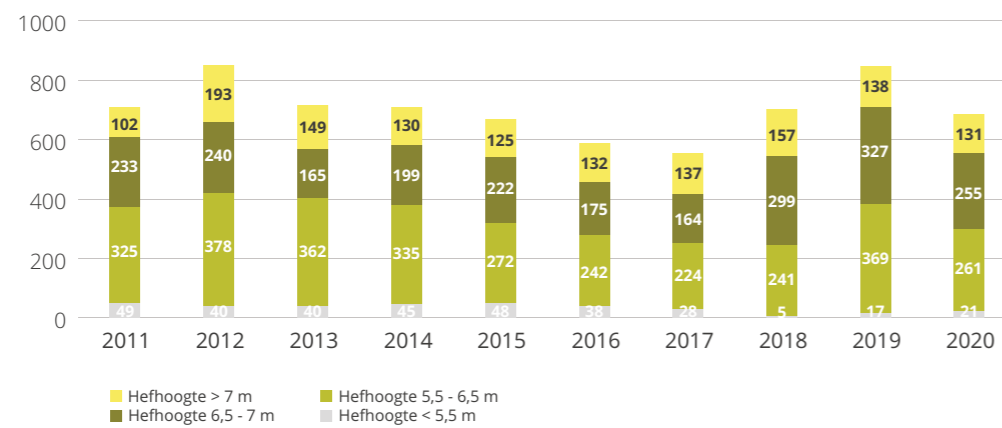


MULTIFUNCTIONELE WERKVOERTUIGEN



Met 152 stuks kende de verkoop van de UTV's een relatief normaal jaar, maar ook hier moeten we opmerken dat dit een markt is die het laatste decennium snel gegroeid is. John Deere en Polaris zijn de koplopers in deze markt. Het doelpubliek voor deze leuke, snelle en handige voertuigen is de (verhuur)markt voor evenementen, werven en nutsbedrijven, en de pure recreatie.

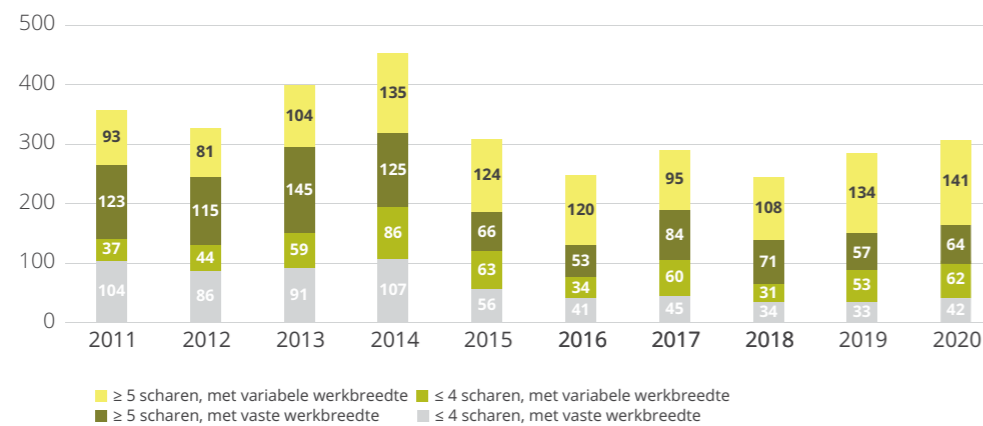
TELESKOPLADERS



Weinig verrassingen bij de verkoop van telescoopladers. Met 668 stuks is de verkoop gelijk aan het gemiddelde van de vier voorbije jaren. Ook binnen de categorieën merken we de laatste jaren weinig wijzigingen op.

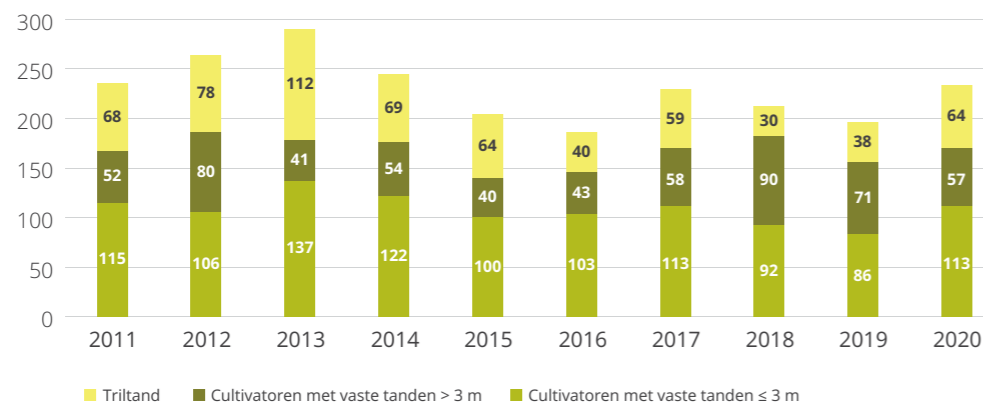
Landbouwmachines

GRONDBEWERKING - PLOEGEN



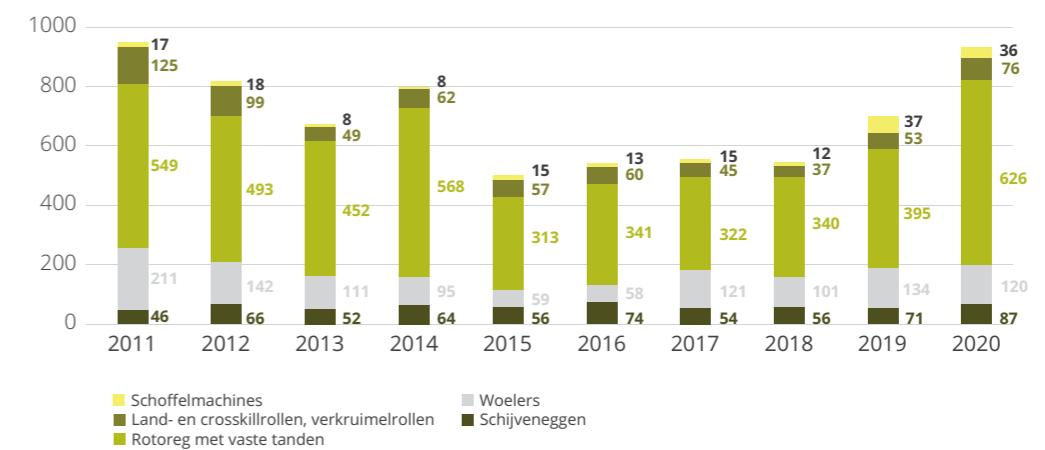
Wat de ploegen betreft, zien we in 2020 een stijging met iets meer dan 10%. Dat maakt 2020 tot het beste jaar van de afgelopen 5 jaar. Dit is echter wel relatief; van 2010 tot 2015 kwam de totale verkoop altijd boven de 300 stuks uit.

GRONDBEWERKING - CULTIVATOREN



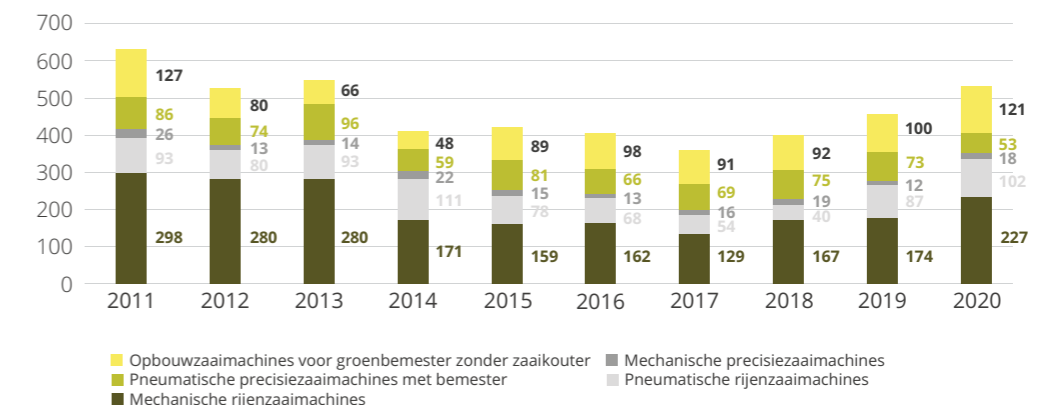
De verkoop van de cultivatoren kende een goed jaar. 2020 is het beste jaar sinds 2014. Er is waarschijnlijk een oorzakelijk verband met de weers- en dus de bodemomstandigheden.

GRONDBEWERKING - VERSCHILLENDE WERKTUIGEN



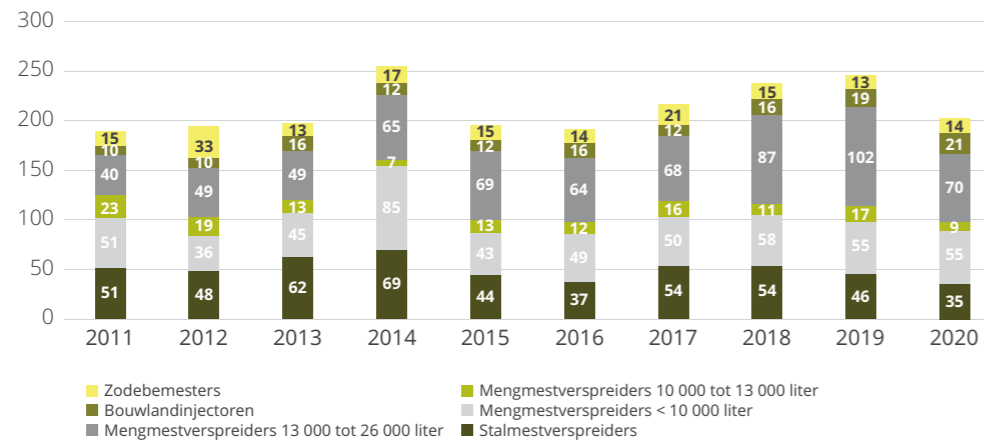
Ook bij de andere werktuigen voor grondbewerking zien we dat 2020 een uitstekend jaar was wat de verkoop betreft. Vooral van de eggen werden er meer stuks verkocht dan gewoonlijk. Gevraagd naar een verklaring wordt er aangegeven dat de droge en harde grond voor veel slijtage heeft gezorgd. Binnen de categorieën merken we op dat de machines met veel werkbreedte aan marktaandeel winnen ten opzichte van de kleinere machines. Zo verdubbelde de categorie van de opklapbare eggen.

ZAAIEN



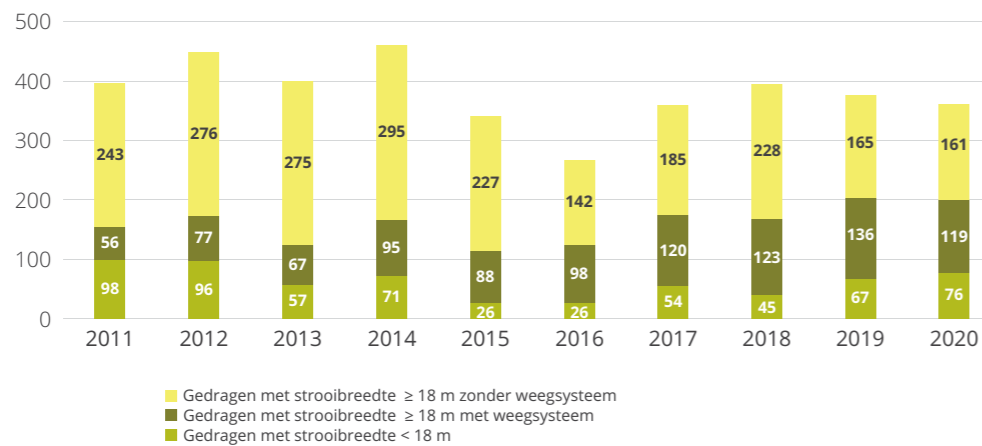
Ook de zaaimachines kennen een stijging van meer dan 10% in 2020. Vooral de mechanische rijenzaaimachines en de opbouwzaaimachines kennen een sterke stijging in de verkoop. Het is al van 2013 geleden dat we zulke sterke verkoopcijfers zagen. Wel moet gezegd dat de werkbreedte, rijnsnelheid, nauwkeurigheid en het uitrustingsniveau van deze machines ondertussen zijn toegenomen.

BODEMBEMESTING - MENGMEEST



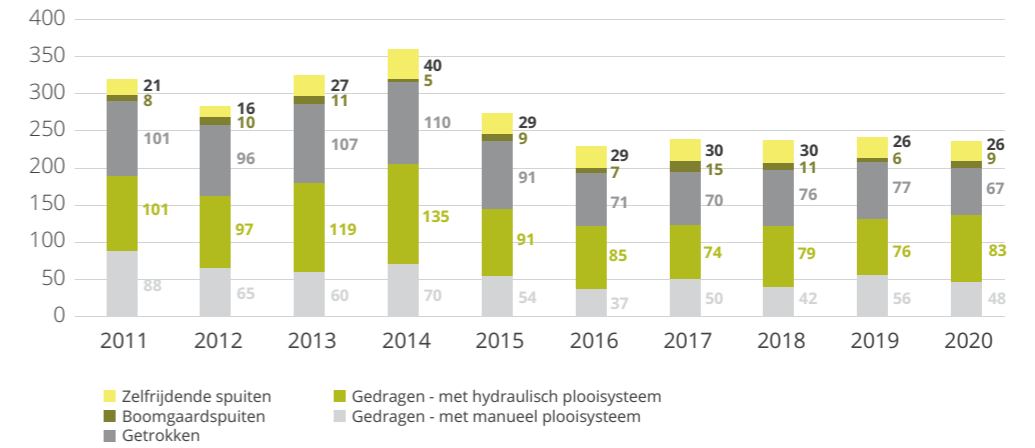
Bij de mesttechniek kent 2020 een daling in de verkoop tegenover 2019. Hierbij moeten we wel opmerken dat 2019 en 2018 op dat vlak topjaren waren. Over de jaren heen zijn er weinig verschuivingen.

BODEMBEMESTING - KUNSTMESTSTROOIERS



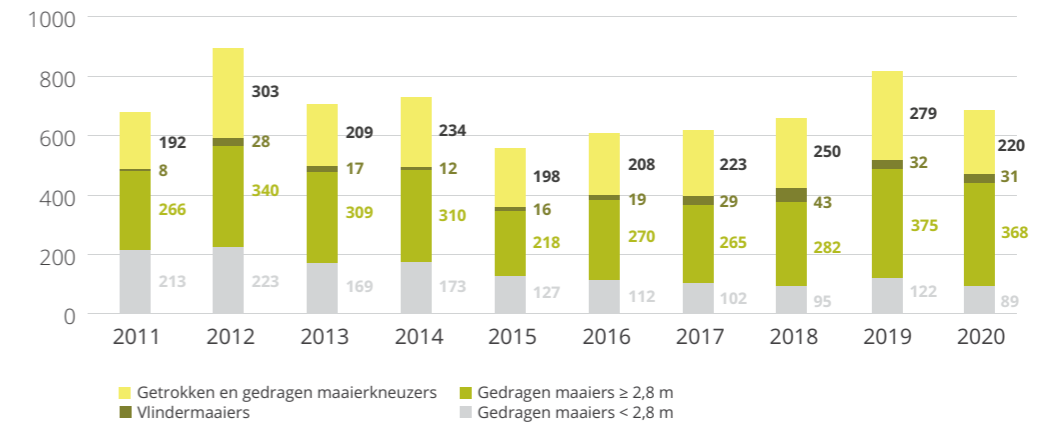
De kunstmeststrooiers kenden geen heropleving van de markt in 2020. De machines zijn ook minder onderhevig aan sleet of zware werkomstandigheden. De voorbije 10 jaar volgt de verkoop een licht dalende lijn. Maar de huidige machines zijn wel technisch vernuftiger en kunnen ingezet worden in precisielandbouwtoepassingen.

SPROEIEN



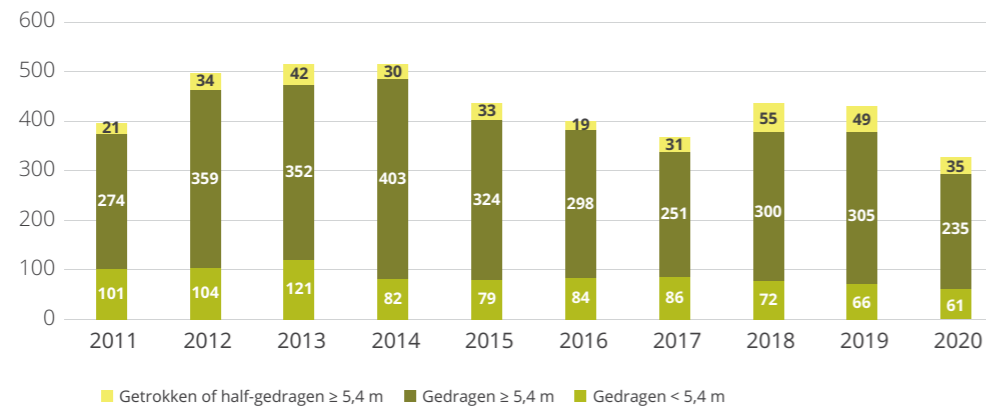
De markt van spuitmachines is de laatste jaren vrij stabiel, maar is desalniettemin kleiner dan de eerste jaren van het decennium. Ook hier zijn er dit decennium wel grote stappen gezet richting nauwkeurigheid en het plaatsspecifiek spuiten.

GRASLANDWINNING - MAAIERS



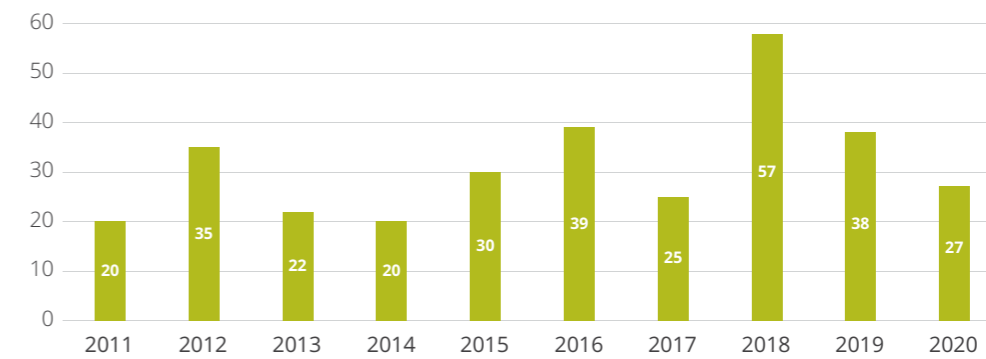
Met 708 stuks daalde het aantal maaiers in 2020 met 9% tegenover 2019, maar toch is 2020 een goed jaar. Bovendien blijft ook de capaciteit toenemen. Over de jaren heen zien we een duidelijke stijging in de verkoop van het aantal vliendermaaiers, een typische machine voor vooral loonwerkers.

GRASLANDWINNING - SCHUDDERS



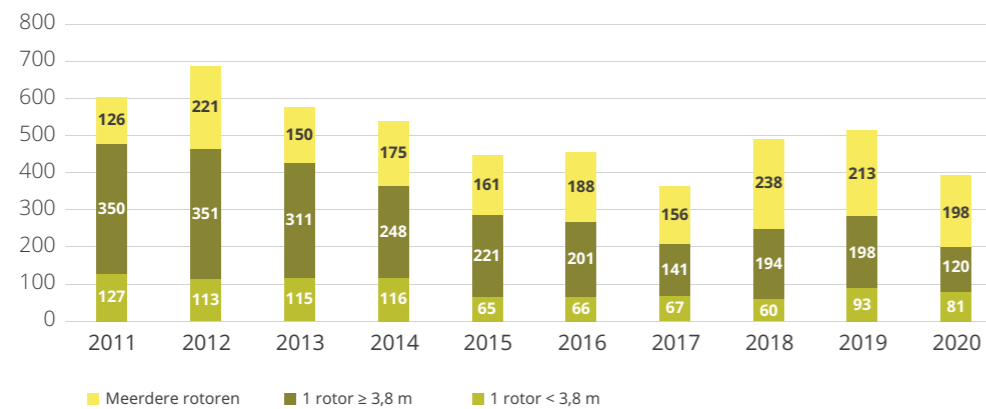
Dat de verkoop van schudders iets afneemt, is niet onlogisch na de golfbeweging van de voorbije jaren. Het lijkt erop dat de hoogdagen van de verkoop, zoals in het begin van het decennium, niet meer terugkomen.

OOGST - OPRAAPWAGENS



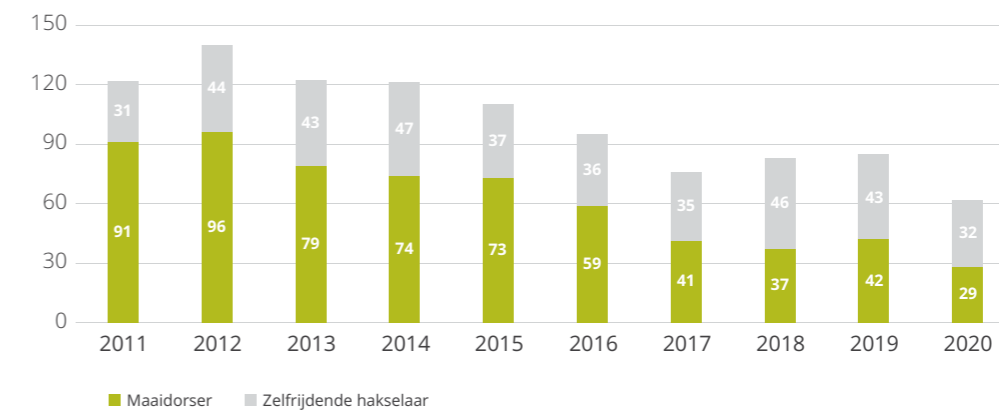
De boom in de verkoop van opraapwagens zette zich in 2020 niet door. Met 27 stuks is er sprake van een logische terugval na de eerdere stijging.

GRASLANDWINNING - HARKEN



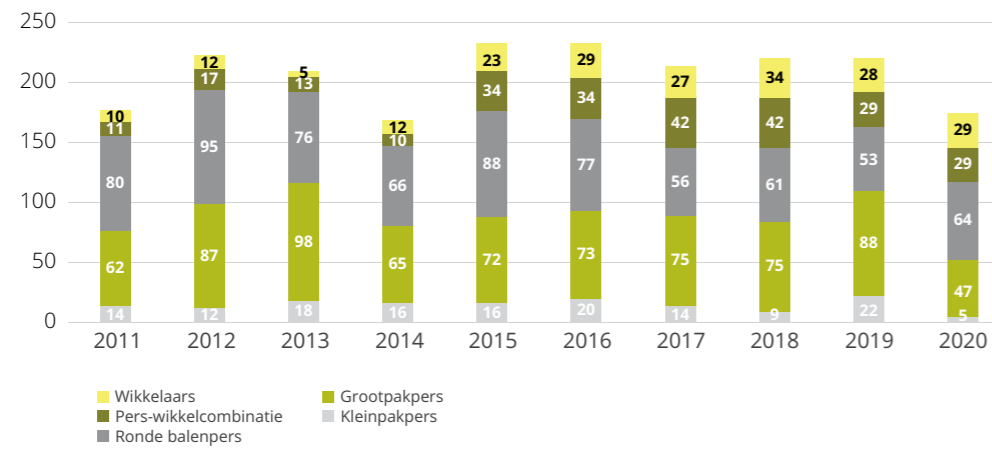
De harken volgen dezelfde golfbeweging als de schudders en, gezien het dalend aantal landbouwers en de toename in capaciteit, zullen we de aantallen van de periode 2011-2013 waarschijnlijk nooit meer toppen. In 2020 werden voor het eerst meer dan 10 harken van 4 rotoren of meer verkocht.

OOGST - ZELFRIJDENDE OOGSTMACHINES



In 2020 zette de dalende verkoop van het aantal maaidorsers zich door. Er werden slechts 29 stuks verkocht, wat 1/3de is van het aantal van 2011. Ook de verkoop van de hakselaars was eerder mager, maar die daling is minder spectaculair.

OOGST - PERSEN

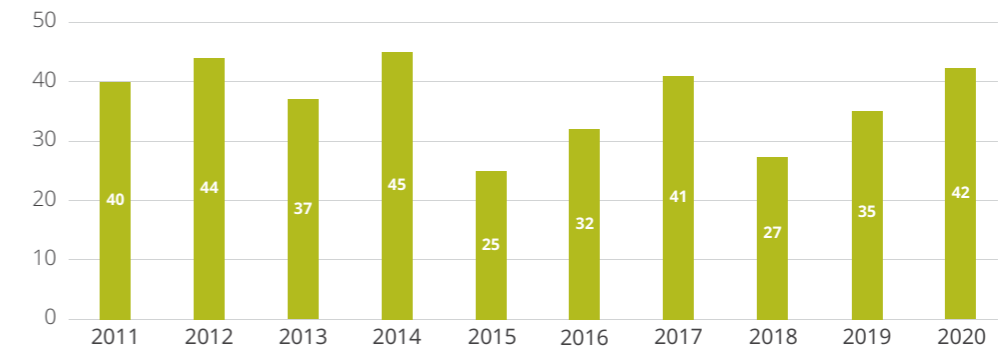


Met 174 verkochte persen is 2020 het op 1 na slechtste jaar van de laatste 10 jaar. Dat komt vooral door de lagere verkoop in het aantal kleinpak- en grootpakpersen.

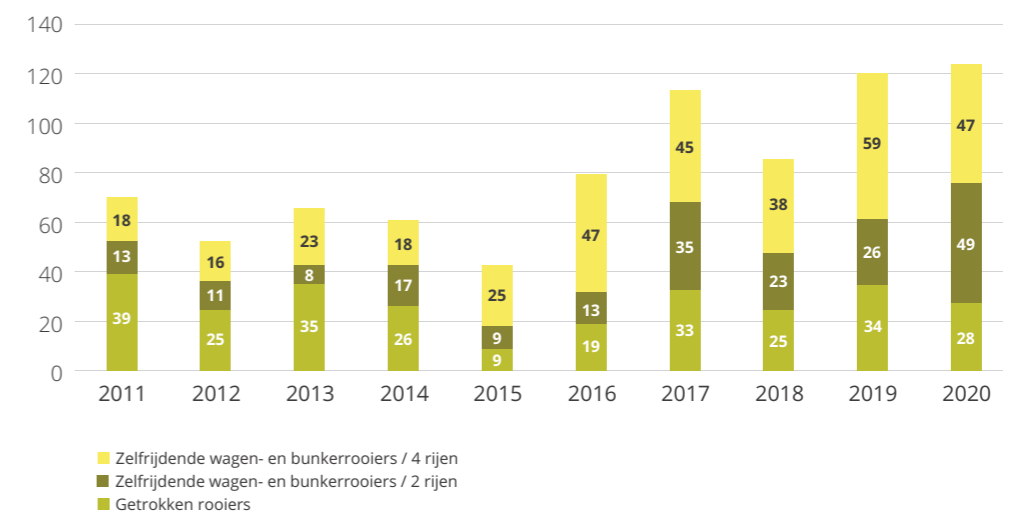
AARDAPPELTECHNIEK

We eindigen het onderdeel landbouwmachines met een positieve noot. De opmars van de aardappel zette zich ook in 2020 door. Met 124 stuks werden er nog nooit zoveel rooiers verkocht. Ook de verkoop van de aardappelplantmachines kende een goed jaar.

AARDAPPELPLANTMACHINES



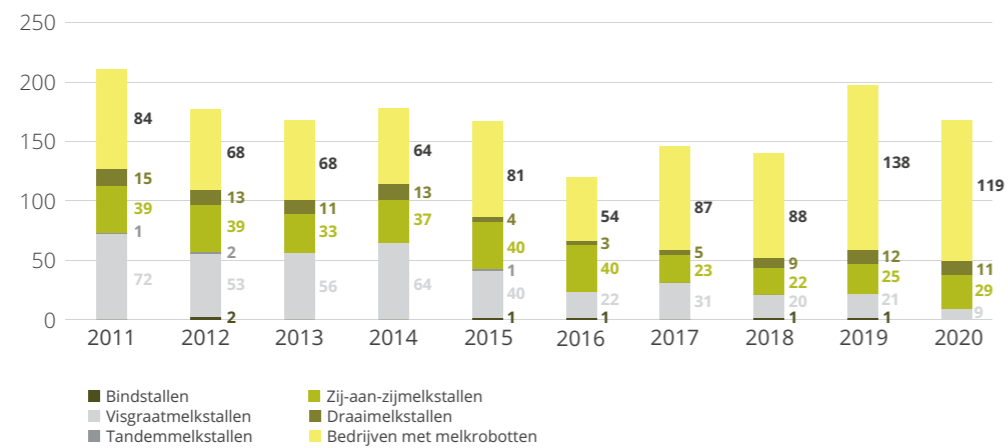
ROOIERS



Veeteeluitrusting en stallenbouw

MELKINSTALLATIES

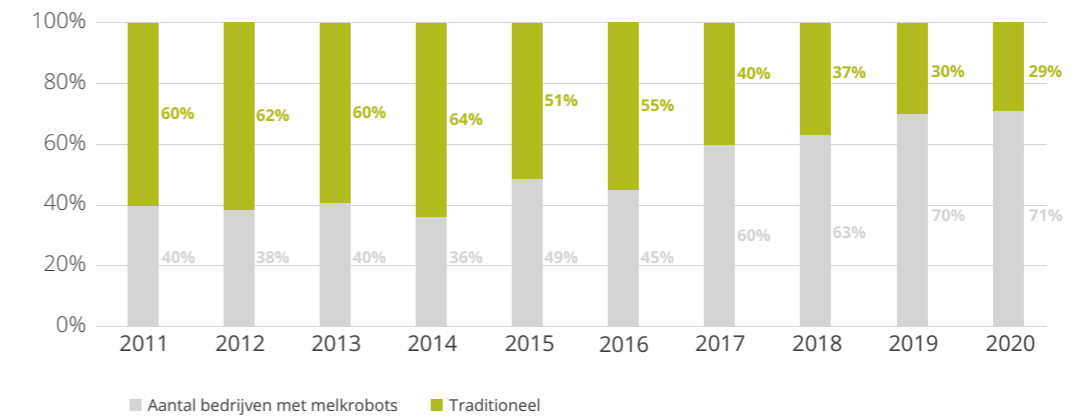
De sector van de veeteeluitrusting is al jaren een goede graadmeter voor de schaalvergroting en automatisatie van de melkveehouderij. Al enkele jaren zien we dat de installaties met grote capaciteit marktaandeel winnen tegenover kleinere installaties. Verder kenden de automatische melksystemen een grote opgang de laatste 10 jaar.



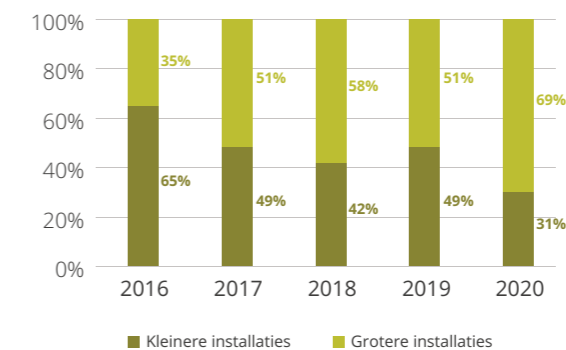
In 2020 werden er 168 melksystemen verkocht. Dat is een kleine 15% minder dan in 2019, maar desalniettemin een goed verkoopresultaat vergeleken met de voorbije jaren. Bovendien moeten we rekening houden met het feit dat de verkochte installaties steeds groter zijn geworden en vaak ook meer functionaliteiten of opties hebben. De visgraatmelkstal, ooit het meest verkochte type melkinstallatie, bereikt met maar 9 verkochte stuks een historisch dieptepunt.

VERHOUDING TRADITIONELE BEDRIJVEN VERSUS BEDRIJVEN MET MELKROBOTS

De automatische melksystemen zetten hun opmars verder. In 2020 waren ze goed voor meer dan 2/3de van de totale verkoop.

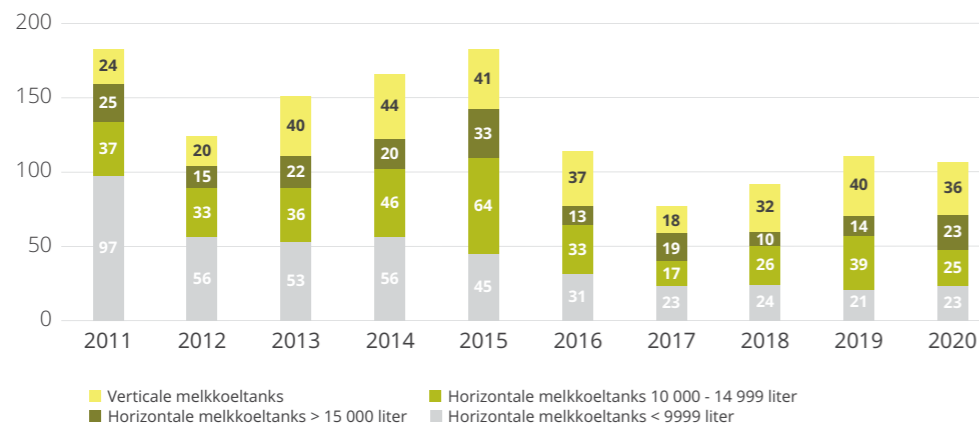


Als we de traditionele melkinstallaties onder de loep nemen, valt de schaalvergroting nog meer op. Het aantal grote installaties (de draaimelkstallen en installaties met 20 standen of meer) binnen de traditionele melkinstallaties heeft een marktaandeel van 69%.



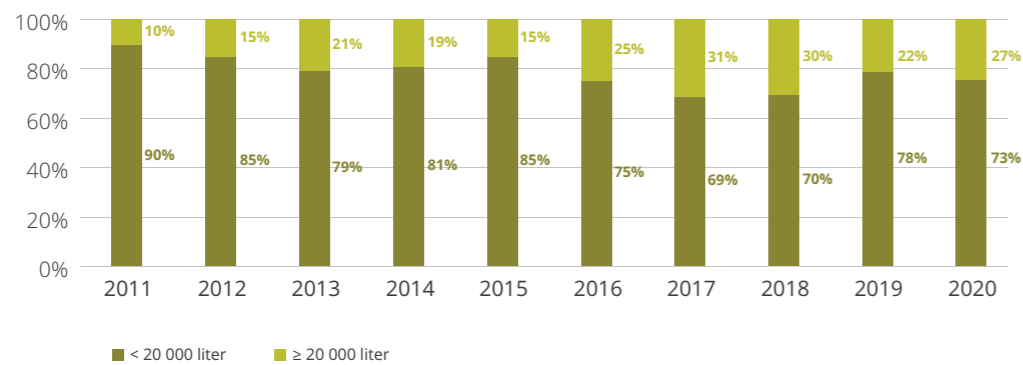
MELKKOELTANKS

Ook wat de verkoop van koeltanks betreft, was 2020 een goed jaar. Desalniettemin moeten we vermelden dat op 10 jaar tijd de verkoop van koeltanks met 40% is afgenomen. Ook hier is het aandeel van de koeltanks met hoge capaciteit toegenomen.



EVOLUTIE VAN DE GROOTTE VAN DE KOELTANKS

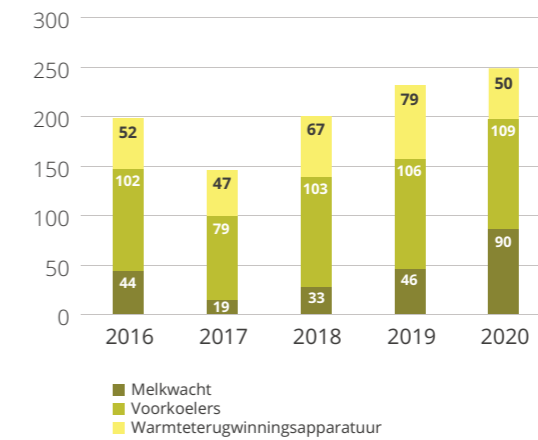
Een horizontale koeltank tussen de 5000 en de 10 000 liter was in 2011 met een marktaandeel van 51% nog de standaard. In 2020 was de (gedeelde) marktleider de verticale koeltank van 20 000 liter of meer.



De laatste jaren heeft gemiddeld genomen meer dan een kwart van de verkochte koeltanks een capaciteit van meer dan 20 000 liter.

KOELTANK GERELATEERDE APPARATUUR

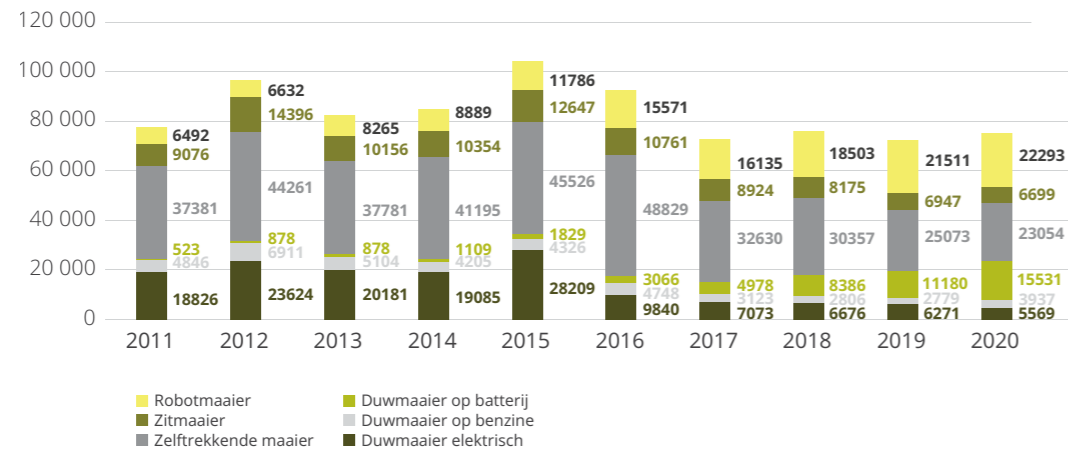
Buiten de sterke stijging van het aantal verkochte melkwachten zijn er weinig bewegingen in de verkoop van koeltankgerelateerde apparatuur.



Materieel voor tuin en groene zones

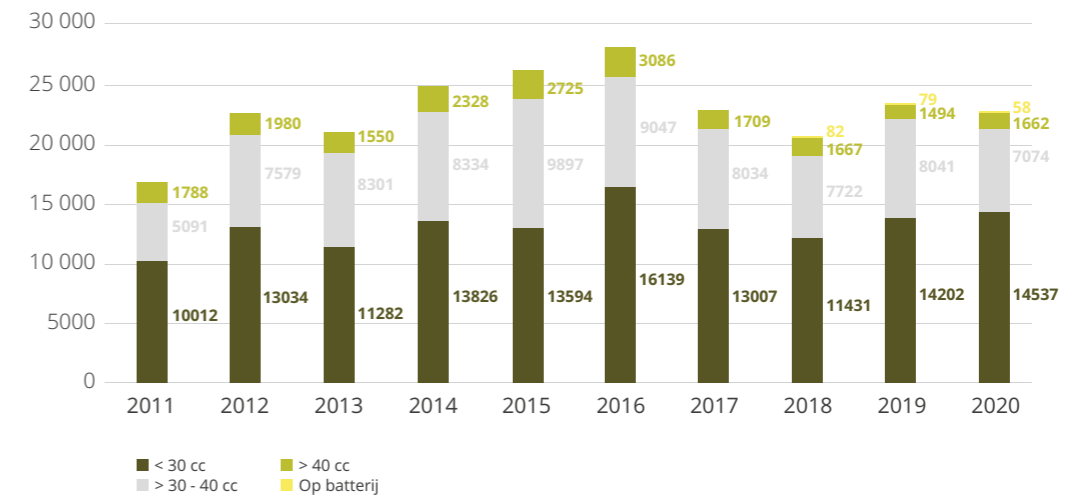
Met een lockdown en de sluiting van de tuindealers in de belangrijkste maanden van het jaar, leek 2020 het recordjaar 2019 niet te kunnen evenaren. Maar uiteindelijk merkten de verkopers van tuinmateriaal dat consumenten door de lockdown zelf meer werken gingen uitvoeren in huis en in de tuin. Tijdens de lockdown werd er online en telefonisch materieel gekocht. In de eerste weken na de lockdown was het op de koppen lopen bij de verdelers van tuinmateriaal. Het record van 2020 werd verbroken en over alle categorieën heen was er een stijging van 1% in het aantal verkochte stuks. In omzet is die stijging nog hoger. Binnen de categorieën valt het op dat de batterijaangedreven machines marktaandeel winnen en vaak goed zijn voor de helft van de verkoop.

MAAIERS



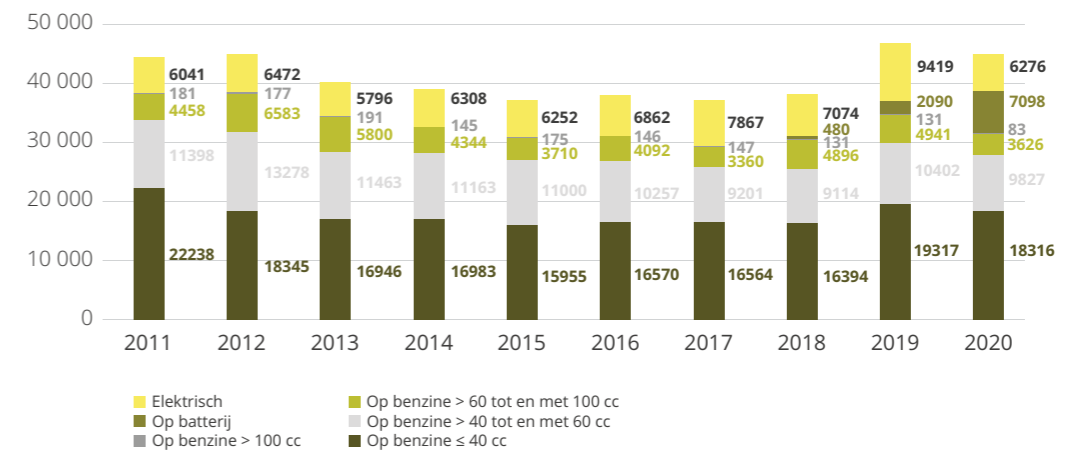
De verkoop van maaiers piekte in 2020. De meerverkoop in deze categorie is voornamelijk toe te schrijven aan de stijging in de verkoop van batterijmaaiers. Samen met de robotmaaiers kannibaliseren ze de verkoop van de duwmaaier op benzine en zitmaaier. Het gezamenlijk marktaandeel van de robotmaaier en batterijmaaier is in 5 jaar tijd gestegen van 20% naar 50%.

BOSMAAIERS



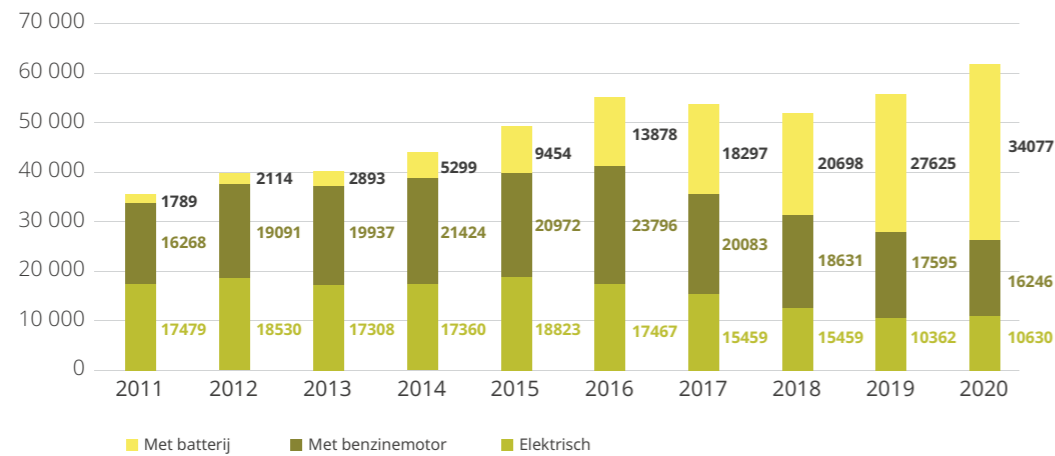
Bij de bosmaaier zien we dat 2020 gelijke tred houdt met 2019. Ook door de jaren heen zien we weinig verschuivingen. Verder valt het op dat de batterij aangedreven machines hier moeilijk marktaandeel kunnen winnen. Omwille van het hogere vermogen dat bij het bosmaaien gevraagd wordt, grijpen de professionelen liever naar de gekende benzine aangedreven machines.

KETTINGZAGEN



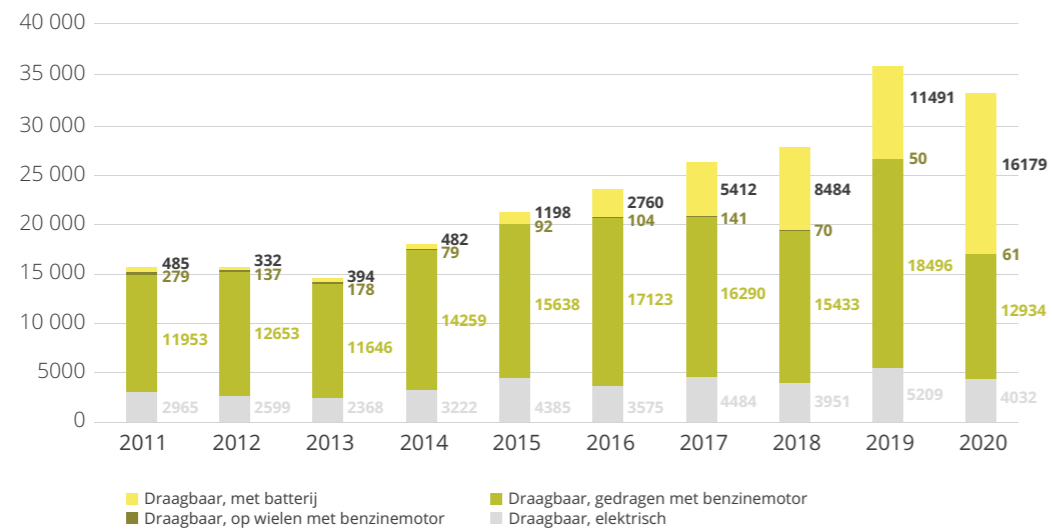
Ook bij de kettingzagen was er een kleine terugval in de verkoop in 2020. Dat hoeft opnieuw niet te verwonderen, aangezien 2019 een absoluut topjaar was. Daarenboven werd er in 2020 nog altijd 1/5de meer verkocht dan vóór 2019. Hoewel de batterijaangedreven machines wat marktaandeel van de elektrische kettingzagen afnemen, merken we ook hier op dat de batterijaangedreven machines de motor zijn van de stijging in het aantal verkochte stuks.

HAAGSCHAREN



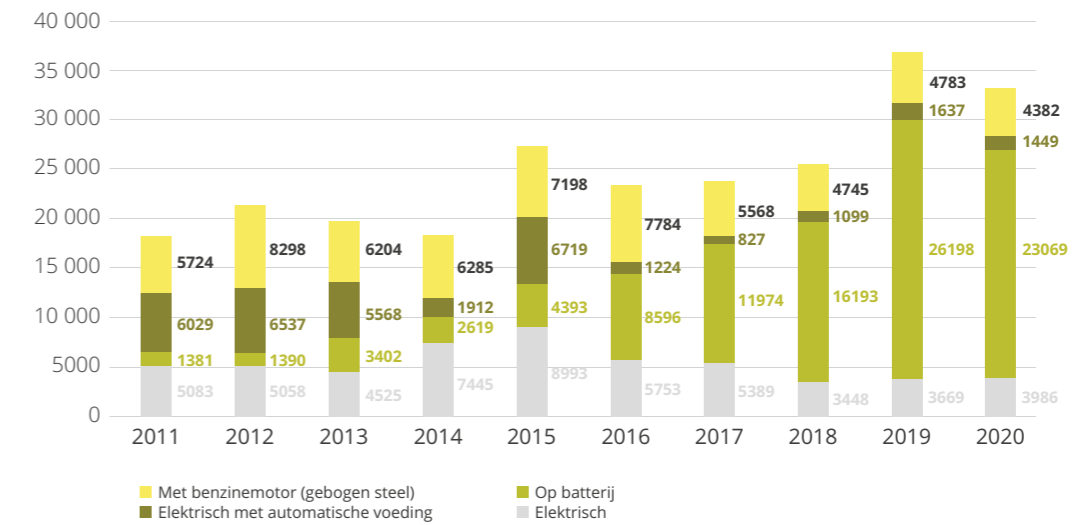
Voor de haagscharen was 2020 een topjaar. De vernieuwde aandacht voor de tuin en het buitenleven gecombineerd met het feit dat een haagschaar een toegankelijk consumentenproduct is, kunnen de toename in verkoop verklaren. Verder merken we ook hier op dat in enkele jaren tijd de categorie van de batterijaangedreven machine goed is voor meer dan de helft van de totale verkoop.

BLADBLAZERS



De verkoop van de bladblazers daalde licht tussen 2019 en 2020. Dat hoeft niet te verwonderen, aangezien 2019 een absoluut recordjaar voor dit product was. 2020 torent nog altijd ver uit boven de periode 2016-2018. De groei in het totaal aantal verkochte stuks is volledig te wijten aan de enorme stijging van het aantal verkochte batterijaangedreven machines. Hun aantal is in 5 jaar tijd verzesvoudigd en de categorie vertegenwoordigt net geen 50% van het totaal aantal verkochte bladblazers.

TRIMMERS



Bij de trimmers zien we hetzelfde fenomeen als bij de bladblazers en de kettingzagen. Tegenover 2019 daalt het aantal verkochte stuks, maar tegenover de periode 2016-2018 is er wel een stijging met 1/3de. Bovendien is de markt van de batterijaangedreven trimmers al meer matuur; het marktaandeel stijgt niet meer. De trimmer was dan ook een van de eerste toestellen waarvan een batterijaangedreven versie op de markt kwam.

Ledenlijst

Nr.	Firma	Website
1	AERTS-RAPIDE BVBA	www.aertsrapide.be
2	AFSCHRIFT FRANK BVBA	www.frankafschrift.be
3	AGRICOPARTS SPRL	
4	AGRIFAGNES SPRL	
5	AGRIMAC NV	www.agrimac.be
6	AGRIMADIS	www.agrimadis.be
7	AG SERVICES SOIGNIES SA	www.agservices.be
8	AG-TEC SA	www.vanderhaeghe.be
9	ALTEZ NV	www.altez.be
10	ANDERS BETON NV	www.andersbeton.be
11	ANDREAS STIHL NV	www.stihl.be
12	ANTENS BVBA	
13	AUDENAERT DIRK EN LUC NV	www.audenaertnv.be
14	AVR BVBA	www.avr.be
15	BEEL NV	www.firmabeel.be
16	BERGERAT MONNOYEUR NV	www.bm-cat.com
17	BERNARD MOULIN SA	www.bernard-moulin.be
18	BEYNE NV	www.beyne.be
19	BOUMATIC - MELOTTE SPRL	www.boumatic.com
20	CARTON SA	www.carton.be
21	CHRISTIAENS - VOLCKE BVBA	www.cvnh.be
22	CNH INDUSTRIAL BELGIUM NV - NEW HOLLAND BRAND	www.newholland.com
23	CNH INDUSTRIAL BELGIUM NV - CASEIH / STEYR BRANDS	www.caseih.com
24	CNUUDE BVBA	www.garagecnudde.be
25	COBEFA BVBA	www.cobefa.be
26	COFABEL NV-SA	www.johndeere.be
27	CRELAN NV	www.crelan.be
28	DANNEELS SBA	www.jose-danneels.be
29	DELAVAL NV	www.delaval.be
30	DE LILLE TESTCENTRUM NV	www.merlobenelux.com
31	DELVANO NV	www.delvano.be
32	DE MUYNCK BVBA	www.demuyck-agri.be
33	DE SUTTER - BAEYENS NV	www.desutterbaeyens.be
34	DEWA NV	www.dewa-nv.be
35	DEWULF NV	www.dewulfgroup.com
36	DE MUYNCK BVBA	www.dezeure.be
37	DILLIES SA	
38	DURANT AGRICOLE ET JARDIN SPRL BVBA	www.sprldurant.be
39	EGREEN TECHNOLOGY BVBA	www.egreen-technology.be
40	ELIET EUROPE NV	www.elieta.eu
41	ETESIA SARL	www.etesia.com
42	EUROGARDEN NV	www.eurogarden.be
43	EVRRARD - SPRIMAT SA	www.evrardsa.com
44	FULLWOOD NV	www.fullwood-packo.be

Nr.	Firma	Website
45	GEA FARM TECHNOLOGIES BELGIUM NV	www.gea.com
46	GEBROEDERS VAN HESSCHE BVBA	www.vanhessche.be
47	GEBRS. CLAEYS & ZONEN BVBA	www.record-trailers.com
48	GOEMINNE ANDRE	www.goeminne-machinery.be
49	GREENAGRI SPRL	www.greenagri.be
50	GRIMME BELGIUM SA	www.grimme-belgium.be
51	GROUPE DONEUX SA	www.doneux.be
52	HALLOY ET FILS ETS	www.ets-halloy.be
53	HERMANS COMPANY BVBA	www.herco-machinery.com
54	HILAIRE VAN DER HAEGHE NV	www.vanderhaeghe.be
55	HONDA BELGIUM NV - AFDELING POWER EQUIPMENT	www.honda.be
56	HUSQVARNA BELGIUM SA	www.husqvarna.be
57	INDUMA BVBA	www.induma.be
58	JACOBS MAURITS BVBA	www.jacobsmaurits.be
59	J.C.B. BELGIUM NV	www.jcb.com
60	JOSKIN DISTRITECH SA	www.distritech.be
61	JOSKIN SA	www.joskin.com
62	KÄRCHER NV	www.kaercher.be
63	KENIS NV	www.kenisnv.be
64	KEYMOLEN AGRI SA	www.keymolen-agri.com
65	KEY-TEC BVBA	www.key-tec.be
66	KRONE BERNARD MASCHINENFABRIK GMBH & CO KG	www.krone.de
67	KRUSE OOTMARSUM	www.kruse.nl
68	KUBOTA EUROPE SAS	www.kubota-eu.com
69	KVERNELAND GROUP BENELUX BV	www.kvernelandgroup.com
70	LEENAERTS AGRO TECHNIEK	www.leenaertsagrotechniek.be
71	LELY NEDERLAND NV	www.lely.com
72	LEMKEN GmbH & CO KG	www.lemken.com
73	LENAERTS	www.lenaerts-tienen.be
74	ETS LEROY SERGE ET MARC ADF SASPJ	
75	ETS LIEDS	www.lieds.be
76	LIMKO NV	www.limko.be
77	ETS GILBERT L'HOMME SA	
78	LMB BUYASSE	www.lmbbuyasse.be
79	ETS LOISELET ET FILS SPRL	www.loiselet.be
80	LOUVIEAUX & FILS SPRL	
81	LOWETTE AGROTECHNIC NV	www.lowetteagrotechnic.be
82	LUDO PAUWELS BVBA	www.ludopauwelsbvba.be
83	LUYCKX BVBA	www.luyckx.be
84	M.D.M. INDUSTRIE SA	www.mdindustrie.be
85	MAHIEU METAALBOUW BVBA	www.mahieu-construct.be
86	MAKITA NV	www.makita.be
87	MALENGIER W & F BVBA	www.malengier.be
88	MANITOU BENELUX SA NV	www.manitou.com
89	MARCHANDISE SA	www.marchandise.be
90	MARIJSSE BVBA	www.marijsse.eu

Nr	Firma	Website
91	MASCHIO GASPARDO BENELUX BVBA	www.maschio-gaspardobenelux.be
92	MATERMACO AGRICULTURE NV	www.matermaco.be
93	MENART SPRL	www.menart.be
94	MERCKX MACHINES NV	www.merckx-machines.be
95	FIRMA MERTENS	
96	ATELIER AGRICOLE ANDRE MESTDAGH	www.mestdagh-agricole.be
97	ETS MOLITOR ET FILS SPRL	www.wallux.com/molitor-et-fils-messancy
98	MORTI NV	www.morti.be
99	MOTOR SNELCO BV	www.motorsnelco.nl
100	MYLLE H	www.mylle.be
101	PACKO NV	www.packo.be
102	PARREIN NV	
103	PEETERS ESSEN BVBA	www.peetersessen.com
104	PHILAGRI SPRL	
105	PHILIPPET EDDY SPRL	www.philippet.be
106	PIRON SPRL	www.pirons-sprl.be
107	PIVABO BVBA	www.pivabo.be
108	PÖTTINGER BELGIUM SPRL	www.poettinger.at
109	PULINCKX ENTREPRISE AGRICOLE SA	www.pascalpulinckx.be
110	QUINTYN BVBA	www.traktor.be
111	MICHEL ROGER SA	
112	ROMMELARE	www.rommelare.be
113	ROMMELAERE NV	www.rommelaere.be
114	SAME DEUTZ FAHR BENELUX	www.samedeutz-fahr.com
115	SERVAES BVBA	www.servaesbvba.be
116	SIMONS BVBA	www.simonsmachinery.be
117	STEENO NV	www.steen.be
118	STIERMAN DE LEEUW BV	www.stiermandeleeuw.nl
119	STIGA NV	www.stiga.be
120	NV J. TAVENIER & ZN	www.taverniernv.be
121	THE PONDEROSA BVBA	www.the-ponderosa.com
122	THOMAS BVBA	www.firmathomas.be
123	TORO EUROPE NV	www.toro.be
124	ULRIX LANDBOUWMACHINES NV	
125	UNITED EXPERTS CVBA	www.dlv.be
126	VAN BASTELAERE BVBA	www.vanbastelaere.be
127	VANDAELE KONSTRUKTIE NV	www.vandaele.biz
128	VAN DAMME - VAN HECKE BVBA	www.vandamme-vanhecke.be
129	VAN DE POEL BVBA	www.vandepoelbvba.be
130	C. VAN DER POLS & ZN BV	www.pols.nl
131	VAN DYCK MARCEL BELGIUM NV	www.vandyck.be
132	VAN HAUTE LANDBOUWMACHINES BVBA	www.vanhaute-landbouwmachines.be
133	VANPETEGHEM A & G BVBA	www.vanpeteghem-online.be
134	VANTAGE - AGROMETIUS BVBA	www.agrometius.be
135	VERBEKE GERARD & ZONEN BVBA	
136	VERSCHUEREN BVBA	www.traktor-verschueren.be
137	VERT SERVICE SA	www.vertservice.net

Nr.	Firma	Website
138	VERVAEKE BVBA-SPRL	www.vervaeke.be
139	VERWILST	www.jd-dealer.be/bart.verwilst
140	WACKER NEUSON BV	www.weidemann.be
141	WIMAT NV	www.wimat.be
142	WOBEMEC BVBA	www.wobemec.be
143	YAMABIKO EUROPE	www.belrobotics.be

COLOFON

Een publicatie van Fedagrim vzw
Jules Bordetlaan 164 bus 4
B-1140 Brussel

www.fedagrim.be

Redactie en lay-out:

Pantarein Publishing

Foto's:

Fedagrim

