

HET MECHANISATIE DOSSIER VAN FEDAGRIM 2023

JOHAN COLPAERT, DE VOORZITTER VAN FEDAGRIM

‘De laatste 10 jaar heeft de mechanisatie een ongelooflijke sprong gemaakt in de positieve zin’

De mechanisatiesector blijft innoveren om efficiënter te kunnen werken, de kosten nog verder te drukken terwijl de capaciteit stijgt en ook het milieu verder te ontlasten. Voor Johan Colpaert is de sector al een tijdje klaar voor de uitdagingen van morgen al is het soms spijtig dat de wetgeving niet volgt. De mechanisatie biedt nu al een steun en een antwoord om duurzamer te ondernemen en zo de volledige landbouwsector verder op de kaart te zetten.



Als we Johan Colpaert, de voorzitter van Fedagrim, vragen hoe hij de sector heeft zien evolueren hoeft hij niet lang na te denken. ‘Eigenlijk zijn er twee richtingen, met enerzijds mechanisatie en anderzijds veehouderij. Beiden hebben grote sprongen gemaakt, wel met een verschil in snelheid en in ontwikkeling. Als we de mechanisatie van dichterbij bekijken zien we dat automatisatie, robotisatie en precisielandbouw ongelooflijke mogelijkheden hebben geboden om bijvoorbeeld het verbruik van fyto’s en meststoffen terug te dringen en efficiënter toe te dienen om de opbrengsten veilig te stellen maar tegelijkertijd ook het milieu zoveel mogelijk te beschermen. Omdat onze sector ook met personeelstekort te kampen heeft kan robotisatie tevens een deel van de oplossing zijn om bekwaam personeel verder te ontlasten en ook te kunnen inzetten voor belangrijkere taken op een landbouwbedrijf of bij een loonwerker. Het is enkel spijtig dat de wetgeving nog geen rekening houdt met deze evoluties en dus nog geen kader voorziet om deze ten volle te kunnen benutten in Europa. Hetzelfde geldt trouwens voor de drones en de talrijke toepassingen.

Vanuit onze sector is er veel kennis en goesting om deze toe te passen, maar helaas volgt de wetgeving niet. Het is zeer spijtig omdat diezelfde overheid ook zit te roepen om verbeteringen. Niet te begrijpen.’

‘Het aantal landbouwers daalt al jaren, dat weten we. Maar dagelijks verdwijnt er ook 10 ha landbouwgrond in België (6 in Vlaanderen en 4 in Wallonië) ten voordele van de industrie, natuurgebieden, recreatie... dit baart zorgen voor de toekomst van de landbouw. De nood aan agrarisch gebied is nochtans groot. De aardappelenketen is daar maar één voorbeeld van. De grote spelers zien dat ook en vertrekken één per één naar het buitenland. Voor de Belgische landbouw is dat spijtig, maar ook zeker en vast zorgwekkend. Onze sector wordt in een hoek geduwd. We moeten grond vrijgeven voor de natuur, maar eigenlijk komt er nooit maar één vierkante meter terug voor de landbouwsector.’

‘Éénzelfde beweging is van toepassing voor de veehouderijsector. De sector denkt al geruime



tijd constructief mee. Ik denk bijvoorbeeld aan de melk-, voeder- of mestrobot's die al een tijdje ingeburgerd zijn op heel wat bedrijven. Hetzelfde geldt trouwens voor ammoniakreductie, maar vanuit de overheid krijgen we geen vrijheid om creatief te werken of zelfs onze veehouders een positieve vooruitblik te gunnen. Veehouderij en mechanisatie bruisen van innovatie en toekomstgerichte oplossingen maar moeten de kans krijgen om deze te implementeren.'

'Vanuit Fedagrim hebben we de laatste 6 of 7 jaar fors ingezet om de landbouwsector een hart onder de riem te steken. Het is misschien niet onze rechtstreekse taak, maar anderzijds stellen we vast dat het ook echt nodig is. We zien dan ook dat de landbouworganisaties ondertussen meedenken met andere partners, zoals Fedagrim en dat wordt positief onthaald. Met Agribex, en met dit dossier, willen we de sector blijven promoten. Agribex is een uitgelezen kans om landbouw te blijven promoten en is daarnaast ook een contactbeurs, waar netwerking centraal staat, we kijken er naar uit!'

COLOFON

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

info@fedagrim.be
www.fedagrim.be

Verantwoordelijke uitgever:
Fedagrim

Redactie: Marc Devriese en
Christophe Daemen

Vertalingen: ImagiBolt bv

Lay-out:
Evi Cornelissens - Atelier Corneel





INHOUD

De uitdagingen voor de landbouwsector	6
Kerncijfers landbouw in België	8
Kerncijfers landbouw in Europa	11
Interview met Willem Ter Heerdt	14
Cijfers tractoren	16
Interview met Tom Van Looveren	20
Interview met Luc Sterckx	22
Interview met Egide & Co	24
Cijfers oogstmachines	26
Interview met Olivier Descampe	28
Interview met Dominique Emond	30
Cijfers grondbewerking	32
Interview met Claude Packo	34
Interview met Victor Joskin	36
Interview met Stijn Vercauteren	38
Control Room CNH	40
Cijfers aardappelsector	42
Interview met AVR, Dewulf en Grimme	43
Conclusies	46
Contactpersonen	47

De uitdagingen voor de landbouwsector

Het zal niemand verbazen dat de Belgische landbouw al geruime tijd steeds nieuwe uitdagingen moet aangaan. Binnen Fedagrim zijn de leden invoerders en verdelers van landbouwmachines daar zeer bewust van. Ze proberen ook elk op hun manier om oplossingen aan te reiken zodat de landbouwers en loonwerkers gericht en efficiënt kunnen ondernemen. We gingen ons licht opsteken bij Marc Devriese, die Chief Operations Officer is bij Fedagrim, en een aantal trends, uitdagingen en oplossingen aankaartte.



De Belgische landbouwsector staat voor een aantal belangrijke uitdagingen en de mechanisatie is een deel van de oplossing. Voor Marc Devriese is er geen twijfel mogelijk. 'De laatste jaren is er heel wat te doen geweest rond duurzaamheid. Dit is meteen ook de eerste uitdaging. Onze landbouwers en loonwerkers moeten hun emissies verlagen, of het nu om CO₂, N₂O, methaan of fijn stof gaat. Daarnaast wordt het verbruik van grondstoffen in vraag gesteld, en speelt biodiversiteit ook een steeds grotere rol. Onze landbouwers moeten voortaan ook aan landschapsonderhoud doen. De landbouwsector moet meer doen met minder middelen. Sommige landbouwers kiezen er voor om aan regeneratieve landbouw te doen, met bijvoorbeeld CO₂ opslag, water recuperatie of gebruiken duurzamere brandstoffen. Op zich zijn het allemaal positieve evoluties maar men mag zeker niet vergeten dat landbouw eerst en vooral als doel heeft om de wereldbevolking te voeden. Om in dat opzet te slagen zou de wereldwijde voedselproductie moeten verdubbelen tegen 2050, het wordt meteen de grootste en belangrijkste uitdaging. In Europa wordt de nadruk bovendien gelegd op kwaliteit, en België behoort tot de top als het om voedselkwaliteit gaat.'

“ Landbouw heeft eerst en vooral als doel om de wereldbevolking te voeden. Om in dat opzet te slagen zou de wereldwijde voedselproductie moeten verdubbelen tegen 2050.”

MARC DEVRIESE

Omgaan met de klimaatveranderingen

'Het zal niemand ontgaan zijn dat de klimaatveranderingen ook voor de nodige spanningen zorgen voor de landbouwers. In dat opzichte is 2023 een schoolvoorbeeld. Na een nat voorjaar, waar er dikwijls tussen de buien moest gewerkt worden om kost wat kost het nodige op veld gedaan te krijgen, volgde een drogere en warme periode. Toen de tijd eindelijk rijp was om te kunnen dorsen begon het opnieuw te regenen. De nodige frustraties gingen gepaard met nog eens het besef dat doeltreffende machines met voldoende capaciteit vroeg of laat toch hun nut bewijzen.'

Landbouw moet rendabel blijven

'Al deze uitdagingen en verplichtingen zijn één ding, maar we mogen zeker niet vergeten dat onze landbouwsector ook een rendabel business model moet blijven. Ondernemen en investeren is leuk maar op het einde van de rit moet er ook iets overblijven, anders blijft er in de toekomst geen ruimte meer om te investeren. We weten allemaal dat de landbouwsector veel hoogtes en laagtes gekend heeft en nog kent, maar als we een gemiddelde nemen over pakweg 5 of zelfs 10 jaar, ja, dan moet de rendabiliteit er ook zijn, anders zal de landbouw niet blijven bestaan.'

Mechanisatie niet meer weg te denken

'De laatste jaren evolueerde de landbouwmechanisatie aanzienlijk om de landbouwers verder te helpen om rendabel te kunnen zaaien en oogsten. Zo ging de capaciteit van de machines omhoog en de constructeurs hebben daarnaast enorm veel geïnvesteerd om de werkkwaliteit en het comfort te verhogen. En al deze machines blijven verder evolueren. Grotere machines zullen we waarschijnlijk niet direct zien op onze wegen, maar de machines worden wel steeds slimmer dankzij onder meer elektronica, gps-besturing, verfijnde en automatische afstellingen, enz... het is ook deels nodig om het tekort aan personeel op te vangen.'

De specialisten uit de sector aan het woord laten

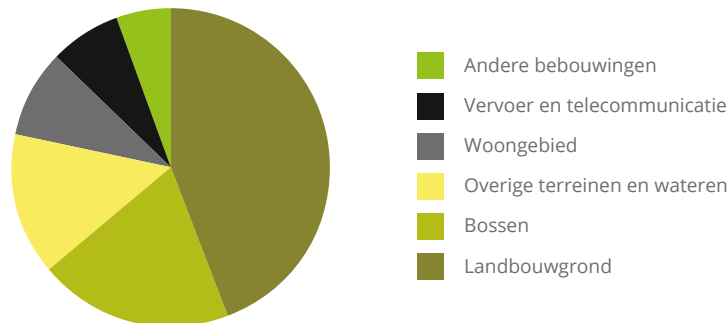
Marc besluit: 'We speelden al een tijdje met het idee om, binnen ons Economisch dossier, en naast de harde verkoopcijfers, ook enkele van onze leden invoerders en verdelers van landbouwmachines aan het woord te laten. Cijfers zijn een goede barometer, maar de ervaring en de feeling van deze specialisten die dag in, dag uit met landbouw en mechanisatie te maken hebben en bovendien ook dagelijks met de praktijk bezig zijn, door middel van hun talrijke contacten met dealers, akkerbouwers, veehouders en loonwerkers maakt het mogelijk om een andere kijk te geven op de verkoopcijfers, op de evoluties, maar ook op de antwoorden van de mechanisatiesector op deze uitdagingen voor de landbouw. We hebben natuurlijk keuzes moeten maken omdat het onmogelijk was om iedereen te gaan interviewen, maar al deze specialisten maken het mogelijk om een goede stand van zaken te schetsen over de evolutie van de landbouwmechanisatie in België, zowel in Vlaanderen als in Wallonië. Ik wens jullie veel leesplezier.'

Enkele kerncijfers over de Belgische landbouw

BODEMGEBRUIK

België bestaat uit 30.689 km². Wallonië neemt 55,1% van de grondoppervlakte voor haar rekening, Vlaanderen 44,4 % en het Brusselse Gewest 0,5%.

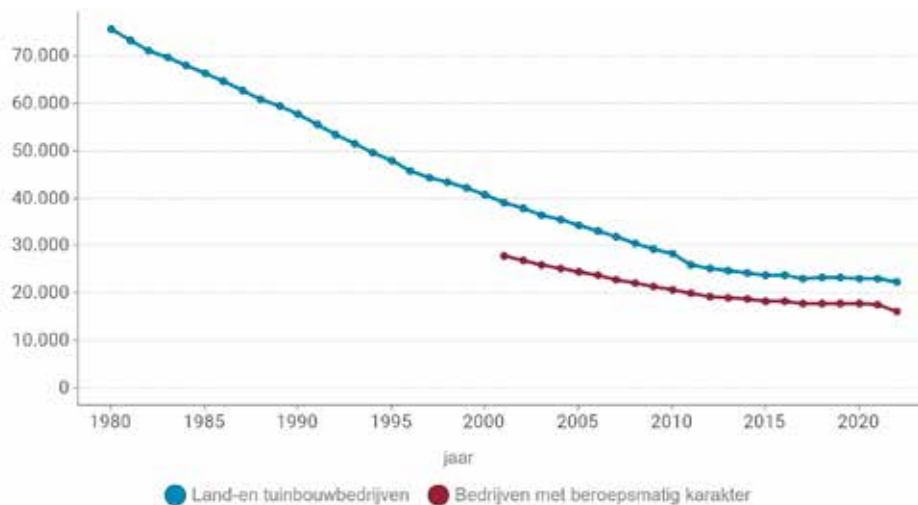
De landoppervlakte bestaat voor 44,2% uit landbouwgrond, 19,7% uit bos en 14,6% uit overige terreinen en wateren. Daarnaast bestaat 8,9% uit woongebied en 7,0% wordt gebruikt voor vervoer en telecommunicatie. De overige 5,5% zijn andere bebouwingen.



EVOLUTIE VAN HET AANTAL LANDBOUWBEDRIJVEN IN VLAANDEREN

In 2022 telde Vlaanderen 22.449 landbouwbedrijven, waarvan 72% met beroepsmatig karakter (standaard output van minstens 25.000 euro). Het aantal landbouwbedrijven is ten opzichte van 2012 met bijna 11% teruggelopen, een daling van gemiddeld 1% per jaar.

AANTAL BEDRIJVEN MET LANDBOUWPRODUCTIE



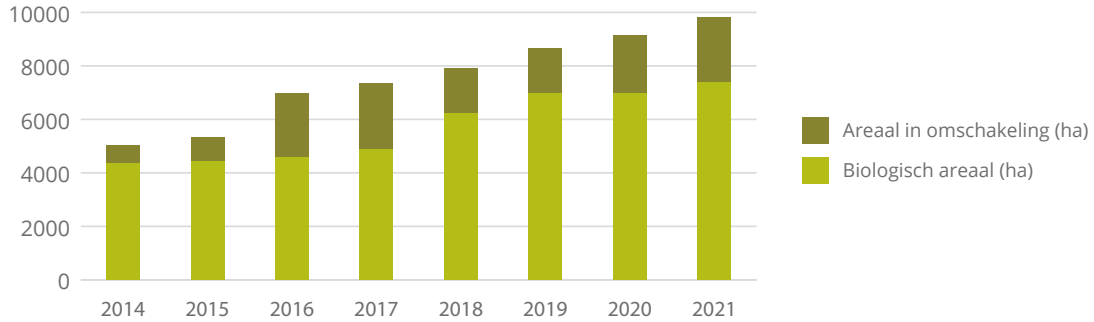
Bron: Departement Landbouw en Visserij

Wallonië telt 12.728 landbouwbedrijven, waaronder 10.384 professionele landbouwbedrijven.

BIO BLIJFT GROEIEN

In 2021 omvatte het totale biologisch areaal (bio en omschakeling) in Vlaanderen 9.823 hectare. Dat is een stijging met 8% ten opzichte van het voorgaande jaar. De provincies West- en Oost-Vlaanderen vertegenwoordigen samen 48% van de totale bio-oppervlakte.

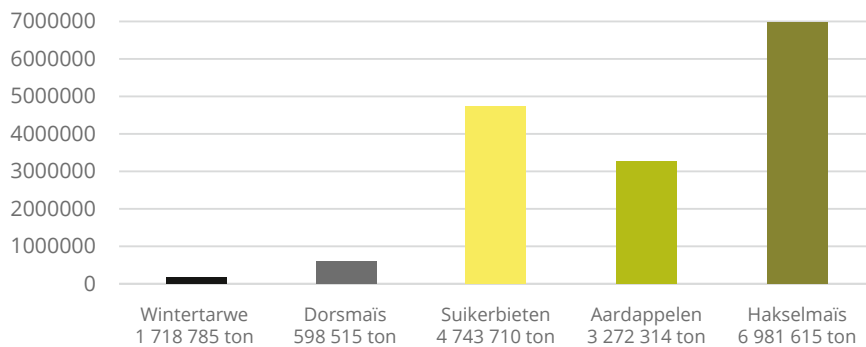
BIOLOGISCH AREAAL EN AREAAL IN OMSCHAKELING, IN HECTARE



Bron: Departement Landbouw en Visserij

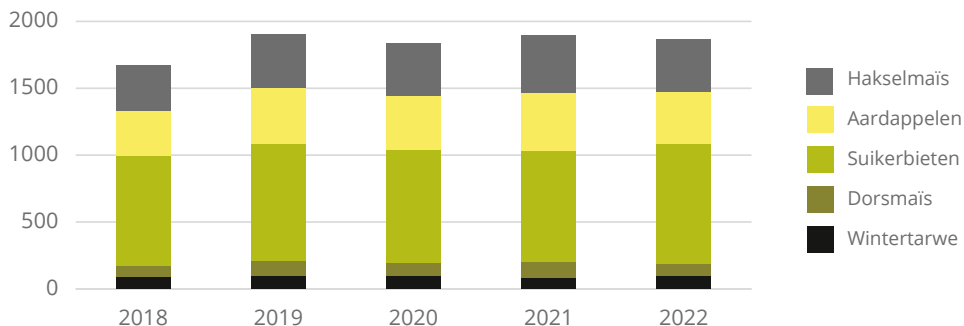
TEELTEN

PRODUCTIE LANDBOUWTEELTEN (IN TON) VOOR BELGIË IN 2022



Bron: Statbel

EVOLUTIE VAN DE OPBRENGST (IN 100 KG/HA)

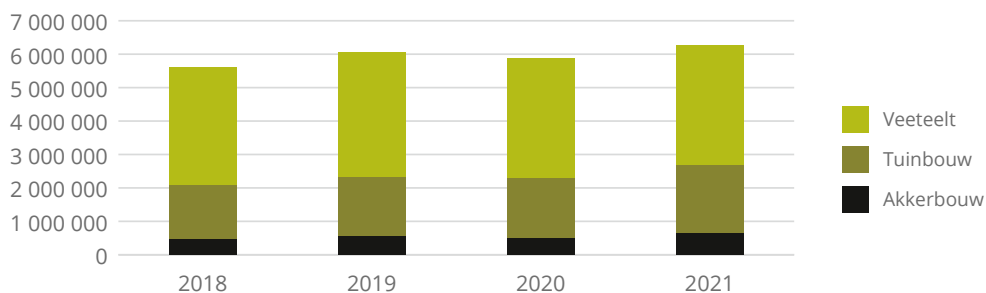


Bron: Statbel

DE EINDPRODUCTIEWAARDE VAN DE BELGISCHE LANDBOUW

De Vlaamse land- en tuinbouwsector realiseert in 2021 een eindproductiewaarde van 6,3 miljard euro. Daarvan is veruit het grootste deel (57%) afkomstig van de veeteelt. Tuinbouw en akkerbouw zijn goed voor respectievelijk 33% en 10%. De vijf belangrijkste subsectoren qua productiewaarde zijn varkens (1,28 miljard euro), melk en melkderivaten (1,11 miljard euro), groenten (938 miljoen euro), niet-eetbare tuinbouwproducten (579 miljoen euro) en runderen (575 miljoen euro). Zij vertegenwoordigen samen 71% van de totale eindproductiewaarde.

EINDPRODUCTIEWAARDE VAN VLAANDEREN PER SECTOR



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Daarnaast vertegenwoordigt de Agrohandel niet minder dan 11% van de Belgische export. De agrovooedingketen is goed voor een omzet van 8,3 miljard euro, evenveel als de chemische sector in België. Het zet aan tot nadenken.

WERKGELEGENHEID

In 2018 werkte 3% van de actieve bevolking in de voedselketen. Het komt neer op 133.558 werknemers. Daarvan zijn 48.000 landbouwers.

Kenmerkend voor de Belgische landbouwsector is de structurele afname van het aantal landbouwbedrijven en de daarmee gepaard gaande concentratie van gronden en productiemiddelen. In veertig jaar tijd heeft de landbouwsector 68,3% van zijn landbouwbedrijven verloren. In diezelfde periode is de gemiddelde oppervlakte per bedrijf verdrievoudigd van 12,5 hectare tot 38,0 hectare.

Naast de uitbreiding van de landbouwbedrijven gaat de werkgelegenheid in de landbouw achteruit: tussen 1980 en 2016 heeft de sector 62% van zijn werknemers verloren. Die daling van het aantal arbeidskrachten is het gevolg van de daling van het aantal landbouwbedrijven.



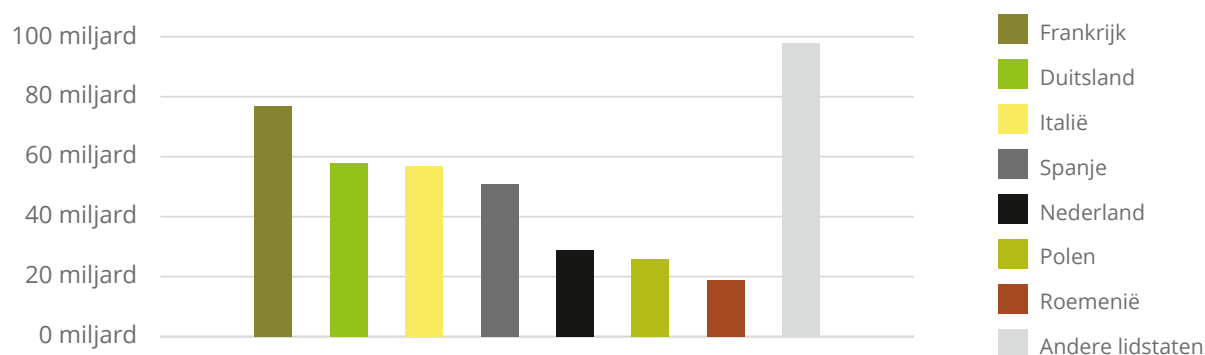
De Europese landbouw in enkele kerncijfers

Wat is het belang van de landbouw in de Europese Unie? We geven u enkele, soms indrukwekkende, kerncijfers. Dat Frankrijk en Duitsland de grootste landbouwlanden zijn zal iedereen wel weten, maar de EU telt anderzijds meer dan 10 miljoen landbouwbedrijven die samen 156 miljoen hectare bewerken, goed voor een landbouwproductie van 418 miljard euro. Daarnaast zijn Spanje en Italië de koplopers inzake bioteelt.

EEN LANDBOUWPRODUCTIE VAN 418 MILJARD EURO

De Europese Unie is de grootste landbouwmacht ter wereld. In 2019 bedroeg de landbouwproductie van het continent ongeveer 418 miljard euro, volgens een rapport van de Europese Commissie. Frankrijk (18% van het EU-totaal) levert de grootste bijdrage, gevolgd door Duitsland, Italië, Spanje, Nederland, Polen en Roemenië. Samen zijn deze zeven lidstaten goed voor meer dan driekwart van de totale landbouwproductie van de EU.

WAARDE VAN DE EUROPESE LANDBOUWPRODUCTIE IN 2019 (IN EURO)



Bron: Eurostat 2020

Dranken, gedistilleerde dranken en azijn vertegenwoordigen de belangrijkste waarde van de landbouwexport (iets minder dan 35 miljard euro in 2019), gevolgd door bereidingen op basis van granen (ongeveer 17 miljard euro) en zuivelproducten (ongeveer 15 miljard euro).



MEER DAN 156 MILJOEN HECTARE

Zo'n 38% van de Europese landoppervlakte is bestemd voor landbouw. Niet minder dan 156,7 miljoen hectare. Planten en tuinbouwgewassen vertegenwoordigen de grootste Europese landbouwproductie met 13,6% van de totale waarde, vóór melk (13%) en granen (11,4%). Voor deze laatste is Frankrijk verreweg de grootste producent (23,8% van de totale productie), gevolgd door Duitsland (14,8%) en Roemenië (10,2%). Dit geldt ook voor de rundveehouderij (20,8% van de totale productie), terwijl Duitsland en Spanje het grootste aantal varkens voor hun rekening nemen. Ten slotte wordt in de EU in Spanje bijna een op de vier schapen gehouden.

De biologische landbouw in Europa beslaat 13 miljoen hectare, of ongeveer 8% van het totale landbouwareaal. Spanje (17,3%), Italië (15,7%), Frankrijk (15,1%) en Duitsland (9,4%) delen meer dan de helft van de grond die voor dit type landbouw is uitgetrokken.

10 MILJOEN LANDBOUWBEDRIJVEN

In 2016 telde de Europese Unie 10,3 miljoen landbouwbedrijven. Volgens schattingen van de Europese Commissie waren er in 2019 in heel Europa 9,2 miljoen mensen werkzaam in de landbouw en aanverwante activiteiten, of 4,4% van alle banen in de 27 lidstaten. In Roemenië loopt dit percentage op tot bijna een kwart, met 23% van de bevolking werkzaam in deze sector.

IN GESPREK MET WILLEM
TER HEERDT VAN ING:



'Elk Belgisch landbouwbedrijf genereert **werk** voor **10 mensen**'

Binnen ING is Willem Ter Heerdt de landbouwspecialist. Door zijn achtergrond en zijn jarenlange ervaring bij de bank kent hij de landbouwsector als geen andere. Hij stelt dan ook dat landbouw een gezonde en veilige sector is voor een bank. Binnen de sector worden tegenwoordig de aankopen van gronden als eerste pijler gezien, gevolgd door de financiering van machines. De veeteelt wordt door de banken momenteel gezien als risico investeringen, in tegenstelling tot de akkerbouw in het algemeen. Verder moet de sector geïntegreerd leren denken en voldoende aandacht schenken aan duurzaamheid.

Willem Ter Heerdt: 'De sector heeft twee goede jaren achter de rug en dat zien wij als bank ook: de aankopen van grond zitten in de lift en het stikstofprobleem, althans in Vlaanderen, heeft tot gevolg dat nieuwe vergunningen moeilijk verkrijgbaar zijn en dat landbouwers dus eerder grond kopen. Ik zit ondertussen al 25 jaar bij ING en ik merk wel dat er in de landbouwsector in het algemeen er altijd een tak is die goed draait. Landbouw is zelfs een gezonde sector voor een

bank. Bij landbouwers kennen we weinig faillissementen, al is het bij loonwerkers en mechanisatiebedrijven soms een ander verhaal. Verder kan ik nog meegeven dat een bank graag machines financiert: het blijft immers afschrijfbaar actief en de restwaarde blijft bovendien op een hoog niveau, wat een serieuze troef is natuurlijk!'

Geïntegreerd leren denken

Zoals Willem het zelf aankaart hebben bepaal-

de deelsectoren echt het wind in de zeilen. 'De aardappelsector is daar een goed voorbeeld van. De verwerkingsindustrie blijft investeren en we weten ondertussen dat een nieuwe fabriek van pakweg 300 of 350 miljoen euro minstens een afgeleide van 350 miljoen euro meebrengt in de mechanisatie, de bewaarloodsen en het werkkapitaal in het algemeen. Voor een bank is het een belangrijk argument om geld te lenen. Een loonwerker die bijvoorbeeld geld leent om een aardappelrooier te kopen en contracten heeft met verwerkers of rechtstreeks met een fabriek zal zo'n machine zeker kunnen afschrijven. Tot in 2019 hebben we ook veel financieringen toegekend in de veeteeltsector, met bijvoorbeeld mestverwerking, intensieve veeteelt zoals pluimvee, maar ook de melkveesector... tegenwoordig is het jammer genoeg een ander verhaal voor deze sector. In de akkerbouwsector, en voor de jaren 2000 tot 2015 hebben de diepvriesgroenten een grote groei gekend, en dat ging ook gepaard met zware investeringen in de mechanisatie. Eigenlijk maakt de landbouw deel van een volledige keten. Als de industrie in de verwerking investeert, zijn er ook investeringen nodig in teelten, machines, enz... En als we de zaken zo bekijken kunnen we stellen dat elk Belgisch landbouwbedrijf werk genereert voor 10 mensen.'

Duurzaamheid is niet meer weg te denken

Duurzaamheid wordt meer en meer gevraagd voor alle actoren van de voedselketen, of het nu landbouwers of fabrieken gaat. Ook bij ING wordt duurzaamheid één van de pijlers om te investeren. 'Vanaf 2024 zullen de voedingsbedrijven verplicht zijn om een duurzaamheidsrapport te publiceren. Het begint bij de grotere bedrijven maar deze Europese richtlijn zal vervolgens ook bij kleinere bedrijven geïmplementeerd worden en uiteindelijk komt het ook bij de landbouwers en loonwerkers terecht. Europa verplicht immers de banken om naar deze duurzaamheidsrapport te kijken vooraleer ze een financiering toestaan. In de praktijk schenken we als bank ook aandacht aan duurzame investeringen in de praktijk bij de landbouwers. Ik denk bijvoorbeeld aan gps-systemen, driftreducerende doppen op spuitmachines of het gerichter toedienen van meststoffen.' Het Farm to Fork-verhaal wint anderzijds aan belang. Willem: 'We moeten beseffen dat voeding niet een losse schakel is, maar wel degelijk deel uitmaakt van een volledige ketting, met de landbouwer als basis.'

Als we Willem vragen of Europa te streng is op gebied van wetgeving is hij van mening dat je voor je eigen markt eigenlijk min of meer mag opleggen

wat je graag hebt. 'Maar als we naar export gaan kijken dan is het natuurlijk een ander verhaal. Dan moet je kunnen concurreren op éénzelfde basis met andere landen buiten Europa en dat is meestal niet het geval. Voor ons eigen markt zien we zelfs dat bepaalde supermarkten bijvoorbeeld strenger zijn dan de wetgeving ten opzichte van hun veehouders. Ook hier moet éénieder beslissen of hij baat heeft om daar aan te voldoen of niet. De belangrijkste mensen blijven evenwel de eindklanten, en de afzet bepaalt welke voorwaarden er gelden.'

“ Een nieuwe fabriek van pakweg 300 of 350 miljoen euro brengt minstens een afgeleide van 350 miljoen euro mee in de mechanisatie, de bewaarloodsen en het werkkapitaal.”

WILLEM TER HEERDT

Mechanisatie biedt veel antwoorden

Voor Willem is de landbouwmechanisatie een onmisbare schakel in het geheel: 'Fabrieken kunnen pas investeren in verwerking als er ook daadwerkelijk grondstoffen geteeld worden en dus beschikbaar zijn om te verwerken. De aardappelindustrie is hier opnieuw een schoolvoorbeeld. Als de landbouwers geen aardappelen telen hebben deze fabrieken geen werk. En om aardappelen te telen moet je ze eerst poten, vervolgens onderhouden en uiteindelijk rooien en stockeren. De mechanisatie biedt dus veel antwoorden. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor de antikiembehandelingen in de bewaarloodsen. Bepaalde actieve stoffen zijn niet meer toegelaten, en vrij snel zien we dat de mechanisatiesector met antwoorden en oplossingen komt. In de jaren 2000 hebben we dat trouwens ook gezien voor de diepvriesgroenten. De groei van deze fabrieken was duidelijk gelinkt aan de evolutie van de landbouwmachines om deze groenten te kunnen blijven oogsten, ook onder mindere weersomstandigheden. Algemeen gezien kan ik stellen dat mechanisatie veel antwoorden biedt en ook andere inzichten heeft. Daarnaast beschikken de constructeurs over heel wat kennis en wordt er tegenwoordig ook heel veel gemeten, waardoor de constructeurs nog sneller dan voordien doeltreffende antwoorden zullen kunnen bieden!'

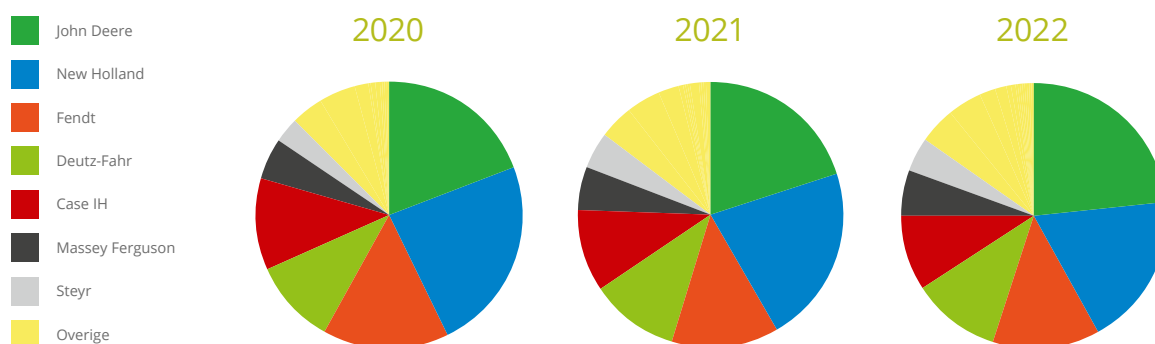
De verkoopcijfers voor landbouwtractoren in België

Het economisch dossier van Fedagrim is altijd de gelegenheid om een aantal cijfers te publiceren. Dit jaar hebben we ervoor gekozen om de verkoopcijfers van de laatste drie kalenderjaren te publiceren, alsook de voorlopige verkoopcijfers voor 2023, tot en met oktober. Het geeft een duidelijker beeld op de evoluties van de markt in de aanloop naar Agribex. Daarnaast schenken we ook aandacht aan de evolutie van het vermogen en het aandeel traploze transmissies over de laatste vijf jaar.



DE VERKOOPCIJFERS VOOR 2020, 2021 EN 2022

Als we de cijfers van de drie laatste volledige kalenderjaren bekijken zien we dat het aantal verkochte tractoren van meer dan 50 pk redelijk stabiel blijven. De 'grote' merken, zoals John Deere, de CNH-merken, de Agco-merken, Deutz-Fahr of Claas behouden een vrij stabiele marktpenetratie, al is John Deere de laatste jaren aan een ware opmars bezig.

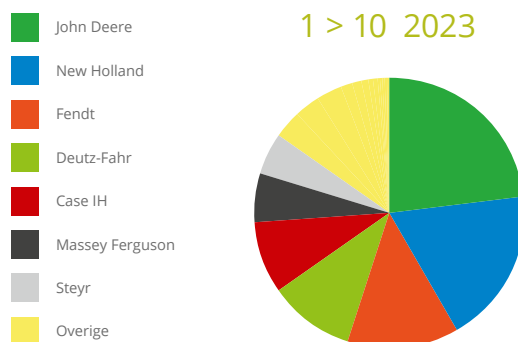


Merk	Aantal in 2020	% in 2020	Aantal in 2021	% in 2021	Aantal in 2022	% in 2022
JOHN DEERE	388	19,32%	441	20,08%	485	23,48%
NEW HOLLAND	475	23,66%	474	21,58%	386	18,68%
FENDT	308	15,34%	289	13,16%	270	13,07%
DEUTZ-FAHR	204	10,16%	241	10,97%	223	10,79%
CASE IH	223	11,11%	216	9,84%	188	9,10%
MASSEY FERGUSON	101	5,03%	120	5,46%	113	5,52%
STEYR	62	3,09%	97	4,42%	90	4,36%
VALTRA	77	3,83%	92	4,19%	89	4,31%
CLAAS	88	4,38%	90	4,10%	84	4,07%
KUBOTA	35	1,74%	54	2,46%	44	2,13%
ANTONIO CARRARO	3	0,15%	11	0,50%	29	1,40%
KIOTI DAEDONG	0	0,00%	9	0,41%	12	0,58%
SOLIS	3	0,15%	3	0,14%	9	0,44%
ISEKI	2	0,10%	7	0,32%	8	0,39%
MC CORMICK	9	0,45%	22	1,00%	6	0,29%
JCB	10	0,50%	7	0,32%	6	0,29%
LAMBORGHINI	4	0,20%	2	0,09%	5	0,24%
ESCORTS	3	0,15%	2	0,09%	4	0,19%
LANDINI	7	0,35%	1	0,05%	4	0,19%
ZETOR	2	0,10%	2	0,09%	2	0,10%
KUKJE	1	0,05%	1	0,05%	2	0,10%
LINDNER	0	0,00%	1	0,05%	2	0,10%
SAME	2	0,10%	1	0,05%	2	0,10%
SHIBAURA	1	0,05%	2	0,09%	1	0,05%
HOLDER	1	0,05%	0	0,00%	1	0,05%
TONG YANG MOOLSAN	0	0,00%	11	0,50%	0	0,00%
	2009	100%	2196	100%	2065	100%

DE VERKOOPCIJFERS VAN DE EERSTE 10 MAANDEN VAN 2023

Als we de eerste cijfers voor 2023 bekijken kunnen we al stellen dat het aantal verkochte tractoren op de goede weg is om het cijfer van 2022 te evenaren, zeker als we rekening houden met het 'Agribex-effect'. Tot eind oktober werden 1706 landbouwtractoren van meer dan 50 pk ingeschreven in België. In 2022 werden in totaal 2065 tractoren van meer dan 50 pk ingeschreven.

Dit jaar zien we opnieuw dat John Deere tot nu toe koploper is, gevolgd door New Holland, Fendt, Deutz-Fahr, Case IH en Massey Ferguson.



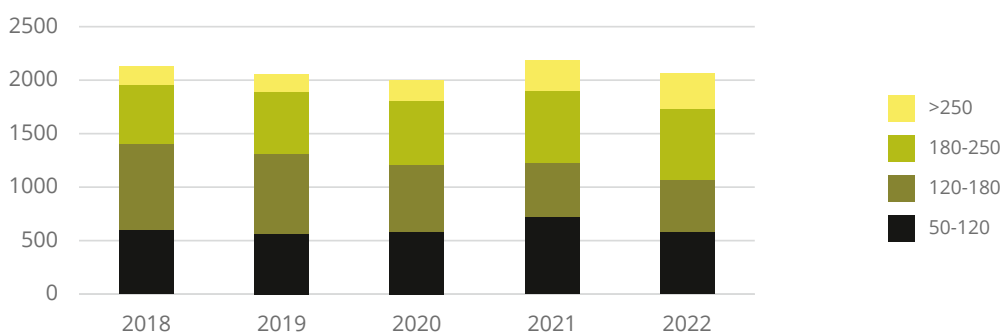
Rijlabels	jan	feb	maa	april	mei	juni	juli	aug	sep	okt	Eindtotaal
JOHN DEERE	22	46	40	38	24	39	32	25	34	97	397
NEW HOLLAND	45	44	40	32	19	38	22	19	23	33	315
FENDT	34	36	32	23	26	16	17	13	12	19	228
DEUTZ-FAHR	26	20	24	17	13	16	13	14	14	20	177
CASE IH	19	26	15	17	13	14	14	8	11	11	148
MASSEY FERGUSON	17	18	12	12	8	3	6	5	6	9	96
VALTRA	16	15	11	10	4	9	6	1	5	11	88
CLAAS	6	4	3	9	4	7	6	3	12	3	57
KUBOTA	8		9	4	6	4	5	7	5	5	53
STEYR	3	8	9	4	4	5	7	2	6	2	50
SOLIS	3	3	4	3	1	2	4	3		1	24
ANTONIO CARRARO	2	4				1	1		5	6	19
MC CORMICK		1	1	3	2	3	1			1	12
JCB	1	2	1	2				3	1	1	11
TONG YANG MOOLSAN		3				1			3	1	8
KIOTI DAEDONG		1	1			1	1				4
LANDINI		1				3					4
LAMBORGHINI		1			1	1					3
ISEKI	1					1					2
SAME						1		1			2
YANMAR					1		1				2
ZETOR			1			1					2
CARRARO		1									1
FERRARI		1									1
KUKJE					1						1
LOVOL			1								1
Eindtotaal	203	235	204	174	127	166	136	104	137	220	1706

DE EVOLUTIE VAN HET VERMOGEN TUSSEN 2018 EN 2022

Als we de aantallen van dichterbij bekijken merken we dat de markt boven de 50 pk zo'n 2000 tot 2100 tractoren bedraagt voor de jaren 2018 tot 2022. Verder merken we ook op een duidelijke stijging van het aandeel in de klasse van 180 tot 250 pk, alsook voor de tractoren met meer dan 250 pk. Er wordt evenwel geen verdere stijging verwacht.

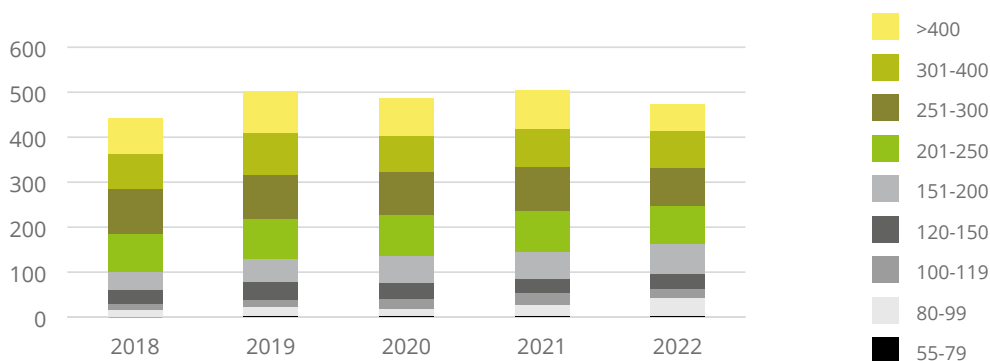
Anderzijds blijft het aandeel tractoren in de klasse 120 tot 180 pk vrij stabiel, en wordt een lichte stijging waargenomen voor de tractoren met minder dan 120 pk.

Globaal gezien kunnen we ook stellen dat het aantal verkochte tractoren gedaald is sinds de jaren 1980, maar dat er gedurende al die jaren jaarlijks zo'n 300.000 pk verkocht werden in België.



DE TRAPLOZE TRANSMISSIE SPREEKT STEEDS MEER KLANTEN AAN

Door de jaren heen geraakte de traploze transmissie goed ingeburgerd bij de landbouwers en loonwerkers. Als we naar de cijfers gaan kijken zien we dat zo'n 80 tot 90% van de nieuwe verkochte tractoren in de klasse van 200 tot 300 pk al reeds uitgerust was met een traploze transmissie in België. De laatste jaren zien we ook een duidelijke stijging voor de klasse van 150 tot 200 pk. Zo'n 70% van de nieuw verkochte tractoren in deze klasse zijn ondertussen uitgerust met een variabele transmissie. In het segment onder de 150 pk zien we tot nu toe geen duidelijke stijging.



TOM VAN LOOVEREN, DE SALES MANAGER VOOR FENDT EN AMAZONE BIJ HILAIRE VAN DER HAEGHE:

'Technologie is alom aanwezig op onze tractoren'

Fendt zet al jaren 100% in op de Vario transmissie voor zijn tractoren. Daarnaast speelt technologie een steeds belangrijker rol. Automatisatie is ondertussen een belangrijk gegeven geworden en de toepassingsmogelijkheden worden alsmat breder. Technologie helpt de landbouwers en loonwerkers om het personeelstekort deels op te vangen door minder geschoolde mensen te kunnen aantrekken en binnenkort kan een standaard tractor waarschijnlijk ook zonder chauffeur opereren.



Tom Van Looveren: 'Bij de tractoren blijven een aantal zaken ongewijzigd. Een tractor heeft bijvoorbeeld nog altijd vier wielen, een motor en een transmissie. Dat blijft de basis. Wat de transmissie aangaat biedt Fendt al jaren enkel een traploze variant. Als we bij de andere merken gaan kijken zien we dat tractoren boven pakweg 180 pk tegenwoordig ook meestal met een traploze transmissie uitgerust zijn. Wat de motoren aangaat blijft Fendt volop inzetten op diesel. Onlangs heeft het merk een prototype van een elektrische tractor van 100 pk voorgesteld, en daar wordt verder werk van gemaakt. Daarnaast is er een studie van een tractor op waterstof voorgesteld en wordt ook gekeken naar het gebruik van synthetische brandstoffen, maar een passend antwoord is er nog niet. We mogen anderzijds ook niet vergeten dat de dieselmotoren een enorme evolutie gekend hebben over de laatste 20 jaar. De uitstoot van de modernste dieselmotoren is te verwaarlozen, vergeleken met de oudere Tier 1 exemplaren.'

Technologie is niet meer weg te denken

Zoals Tom het zelf aankaart heeft Fendt altijd zwaar ingezet op werkcomfort. 'Denk maar aan de geveerde cabine of de geveerde vooras. Dat comfort blijft nog altijd belangrijk, uiteraard, en uit zich bijvoorbeeld uit met een ruime en ergonomische cabine. Door de jaren zijn onze tractoren ook een stuk veiliger geworden. De recente modellen zijn eigenlijk ontworpen om 50 of 60 km/u te rijden waar het toegelaten is en herbergen talrijke veiligheidssystemen zoals stabilisatiesystemen. Veiligheid heeft dus duidelijk voorrang. Maar ondertussen speelt automatisatie een steeds belangrijker rol op gebied van werkcomfort. Gps wordt een standaard, en daarnaast wordt meer en meer aandacht besteed aan werkkwaliteit en het nalezen van taakkaarten. Op een eerste zicht kan het luxe lijken, maar we mogen niet vergeten dat onze sector met één grote uitdaging kampt: het gebrek aan (geschoold) personeel. De automatisatie kan daarbij helpen om minder geschoold personeel in te schakelen en

toch de nodige werkkwaliteit te behouden. Dankzij onze Fendt One neemt de tractor bijvoorbeeld heel wat taken over van de bestuurder, maar het vraagt wel voorbereidend werk. Hetzelfde geldt voor taakkaarten: ze kunnen pas een waardevolle hulp zijn als ze goed opgenomen zijn. De tractoren kunnen heel wat velddata verzamelen, maar de agronomische beslissingen blijven wel bij de landbouwers. Het gezond boerenverstand wordt wel meer en meer in formules gegoten dankzij algoritmes, onder andere.'

'Onze Fendt tractoren worden ook steeds vaker uitgerust met een bandendrukwisselsysteem. De 700 Gen7 en 900-reeks kunnen af fabriek met zo'n systeem uitgerust worden. Als ik naar de verkoop van het voorbije jaar kijk zie ik dat bijna de helft van de verkochte tractoren uit deze reeksen met zo'n bandendrukwisselsysteem uitgerust waren. Indrukwekkend eigenlijk! Dat verklaart ook waarom de nieuwe 600 reeks deze optie ook zal krijgen.'

'Daarnaast bieden telematica oplossingen heel wat mogelijkheden. De vooruitrusting is bijna standaard op de Fendt tractoren. De fabriek ziet alles vanop afstand, en de dealer leest mee via de computer. Hij kan dan service vanop afstand plannen en volgen of diagnose stellen.'

Trouwe klanten

Door de jaren heen merk ik ook dat we blijven verkopen in hetzelfde segment. Een grotere groep landbouwers investeert minder of niet meer, maar anderzijds is er steeds dezelfde groep die maar blijft kopen. Die klanten gaan er resoluut voor, hebben er goed over nagedacht en het zijn mensen die geld willen of kunnen verdienen. Onze poel klanten verschuift ook niet echt, maar anderzijds zijn het meestal mensen die hun aankoop goed overwegen. Bij de verkoop van een nieuwe tractor kennen we dus heel weinig problemen met de weigering van een financiering of een faillissement bijvoorbeeld. Daarnaast merk ik dat grondverzet een nichemarkt blijft voor onze tractoren. Een tractor heeft zeker een meerwaarde voor bepaalde werven maar is niet altijd de goedkoopste oplossing voor een aannemer. Deze markt blijft evenwel stabiel en vertegenwoordigt zo'n 10 tot 15% van onze omzet. In de landbouw hebben we ook een iets hoger marktaandeel in Vlaanderen dan in Wallonië.'

'Doordat moderne tractoren heel wat technologie herbergen is het bovendien belangrijk om de chauffeurs goed op te leiden willen ze het beste uit hun tractor halen. Als invoerder werken we

logischerwijze met dealers. Het zijn onze dealers die voor de opleidingen zorgen, in samenwerking met Hilaire Van der Haeghe. Deze opleidingen zijn ook praktisch gericht. Het heeft weinig zin om heel wat theorie aan bod te laten komen als de mensen achteraf niet zien of ervaren hoe ze deze theorie in de praktijk kunnen benutten.'

T1b-tractoren: wat nu?

Tijdens ons interview kaartte Tom Van Looveren ook een gevoelig onderwerp aan: 'Vandaag rijden er, alle merken dooreen, al meer dan 2000 tractoren met T1b goedkeuring rond in België. Dit zijn voornamelijk tractoren boven de 180 pk en de meesten hiervan allemaal breder dan 2m55. Vandaag zijn zo'n 40% van de nieuw geleverde tractoren in deze vermogensklasse T1b-modellen. Bij Fendt ligt dit percentage zelfs ver boven de 80%. Het grootste probleem is dat men daar eigenlijk bijna niks mag achterhangen, althans toch volgens onze complexe Belgische wetgeving. Gedragen machines stellen geen probleem, maar de meeste aanhangwagens wel. De wetgeving zou dringend mogen aangepast worden, want er komt misschien een ogenblik dat de constructeurs geen T1a-tractoren meer zullen leveren. Voor België alleen gaan ze deze niet blijven bouwen. Deze discriminerende regel bestaat bijvoorbeeld niet in de autobranche en ook in geen enkel ander Europees land vormt dit een probleem voor T1b tractoren. Overal wordt de maximale snelheid gewoon bepaald door het traagste voertuig van de combinatie.'

“ Onze Fendt tractoren worden steeds vaker uitgerust met een bandendrukwissel systeem.”

TOM VAN LOOVEREN

Agribex, een belangrijk netwerkmoment

Tom: 'Tot voor kort was Agribex een bestel-, of anders gezegd, een verkoopbeurs. Nu is het vooral een contactbeurs en een netwerkmoment. Het laat ons toe om zichtbaarheid te geven aan onze producten. Voor heel wat klanten is Agritechnica in Hannover net iets te ver en Agribex komt dan ook nog op het juiste moment. Via internet krijgen de klanten al heel wat informatie... en soms weten ze daardoor al sneller iets dan wij als invoerder maar ze kijken toch allemaal naar dat feest en ontmoetingsmoment. Voor mij moet het groot publiek ook niet per se aanwezig zijn op de beurs... al zijn ze zeker welkom.'

LUC STERCKX, DIRECTEUR VAN COFABEL:

'Om de uptime te optimaliseren, investeren we verder in onze online platformen'

Ook bij de John Deere invoerder voor België merken ze dat het vermogen van de verkochte tractoren alsmaar blijft stijgen. Voor Luc Sterckx is het ook vrij logisch gezien de voortdurende schaalvergroting in de landbouw, maar ook de slechte weersomstandigheden waar de sector mee te kampen heeft. 'Het jaar 2023 was zeker geen uitzondering, met een nat voorjaar, waardoor alle veldwerkzaamheden in een kortere tijdspanne tot een goed einde moesten gebracht worden. Mede daardoor blijft de vraag voor hogere vermogens sterk spelen.'



De trends die we al enkele jaren zien, namelijk een toename van het vermogen van de tractoren, wordt ook bevestigd door Luc Sterckx: 'Ook wij merken deze toename duidelijk op. Ik schat dat tractoren van meer dan 150 pk ondertussen zo'n 2/3 van onze verkochte units vertegenwoordigen. En eigenlijk is dat ook vrij logisch. We merken een duidelijke concentratiebeweging bij de klanten, met grotere akkerbouw- en veeteeltbedrijven als gevolg. Die bedrijven hebben hogere vermogens nodig. Anderzijds zien we ook dat loonwerkers voortdurend op zoek zijn naar meer capaciteit en dus ook meer vermogen. De klimaatopwarming, en de extremen die we zeker dit jaar gezien hebben, met een nat en koud voorjaar, gevolgd door hitte en opnieuw weken regen, zorgen ervoor dat capaciteit nog belangrijker wordt dan voordien. Het geldt trouwens niet enkel voor tractoren, maar voor oogstmachines. De vraag naar capaciteit is ronduit enorm voor het ogenblik. Anderzijds merken we ook op dat de vraag voor kleinere vermogens stilaan daalt. Deze tractoren worden meestal bij gemengde of zuivere veeteelt-

bedrijven verkocht en de stikstofproblematiek zorgt duidelijk voor onzekerheden in Vlaanderen.'

Traploze transmissies genieten de voorkeur

Luc Sterckx merkt ook op dat tractoren van meer dan 150 pk voortaan bijna altijd met een traploze transmissie uitgerust worden. 'Deze trend merken we al langer op, maar nu is het bijna een uitzondering om een tractor van pakweg 160 of 180 pk met een powershift-transmissie te leveren. Het heeft vooreerst te maken met comfort en efficiëntie, maar de traploze transmissie heeft ook als voordeel dat het verbruik nog verder daalt ten opzichte van een mechanische uitvoering. In het segment van 120 tot 150 pk worden ongeveer de helft van de tractoren met een traploze transmissie geleverd. Hier merken we ook een inhaalbeweging.'

Inzetten op technologie

De tractoren en landbouwmachines worden ingewikkelder, maar de vraag van klanten voor dergelijke producten blijft anderzijds maar groeien. 'Mensen willen vooruit en je kan eigenlijk ook

niet anders om een landbouwbedrijf rendabel te houden. Bij die technologie horen ook de zogenaamde 'connected machines'. Zo goed als alle nieuwe John Deere tractoren worden hiermee uitgerust. Alles begon met de 7 en 8R in 2011, gevolgd door de grotere 6R in 2016 en de kleinere 6R in 2021. De klant moet dan nog enkel zijn toestemming geven zodat we het systeem mogen gebruiken, iets wat zo'n 97% van onze klanten doet. Met zo'n systeem zijn we in staat om diagnoses te stellen op afstand, een scherm over te pakken om een probleem op te lossen of zelfs updates door te voeren op afstand. Door de klanten tijdig te waarschuwen als een probleem vastgesteld wordt kunnen we er ook voor zorgen dat de tractoren minder stil staan en dat de klanten deze dus maximaal kunnen inzetten tijdens piekperiodes. Ons 'connected park' in België bedroeg half september niet minder dan 1816 machines. Naar de toekomst toe willen we dat verder uitbreiden met het ter beschikking stellen van taakkaarten, klanten helpen met carbon farming, ed... eigenlijk zijn er veel zaken in beweging.'

Deze verdere evoluties dragen ook hun steentje bij om het tekort aan personeel op te vangen.

Luc: 'Door de afstellingen van de machines (deels) automatisch te laten verlopen kunnen ook minder geschoolde chauffeurs eenvoudig en efficiënt overweg met pakweg een maaidorser of een spuitmachine. Het is nog maar het bewijs dat de mechanisatiesector klaar staat om alle uitdagingen aan te gaan, of het nu met milieu, carbon farming, autonomie of personeel te maken heeft!'

Autonome tractor wacht op een gepaste wetgeving

In de Verenigde Staten rijden al autonome tractoren bij eindklanten. Luc vervolgt: 'Ook voor onze Europese toestanden is de autonome tractor zo goed als klaar. We gaan wellicht tot 2027 moeten wachten om de wetgeving hieromtrent klaar te hebben en tegen dan verwacht ik wel dat de eerste exemplaren op Europese bodem aan het werk zullen zijn. Deze bijzondere evolutie zal bijdragen tot een verhoging van de kwaliteit van de uitgevoerde werkzaamheden en laat ook toe om de tractor 24u/dag te benutten tijdens de seizoenspieken. Tevens zorgt een dergelijke evolutie voor een besparing op arbeidskrachten, wat in mijn ogen ook een serieuze troef is.'



Hoe zal de tractor van morgen er uitzien?



De laatste maanden wordt er bijna dagelijks gesproken van de auto van morgen, die er totaal anders zou moeten uitzien. Maar hoe zit het eigenlijk met de tractoren? Blijven we gewoon met de goede oude dieselmotor rijden of zijn de constructeurs ondertussen met iets anders bezig. Met hun Clean Energy Leader programma zijn de mensen van CNH één van de voortrekkers van nieuwe energiebronnen voor de landbouw. Egide Vandeveld deelt ons zijn visie van de tractor van morgen.

In tegenstelling tot wat veel mensen denken is landbouw één van de oplossingen (via carbon farming, bijvoorbeeld) voor de uitdagingen van morgen, en niet de oorzaak! Voor de landbouwsector is het een uitdaging, maar tegelijkertijd ook een oplossing. Men gaat er van uit dat landbouw wereldwijd goed is voor 10% van de footprint, waaronder zo'n 1% ten laste van de mechanisatie komt. Door carbon vast te leggen en de uitstoot drastisch te verminderen (wat nu al een feit is), is de landbouwsector ook de oplossing.

De strategie van CNH: elektrisch tot 100 pk...

Voor Egide Vandeveld is de strategie duidelijk: 'Alle tractoren tot een vermogen van zo'n 100 pk zullen naar de toekomst toe elektrisch aangedreven worden. Het is geen toekomstverhaal, de eerste tractoren bestaan al en een exemplaar van 75 pk zal al te zien zijn op Agribex. Elektrisch rijden is anderzijds ook de snelste en gemakkelijkste oplossing tot 100 pk. De meeste componenten bestaan al in de automobielsector, we moeten enkel een zwaardere batterij (120 kW/u) gebruik-

ken en zien dat we genoeg aandacht besteden aan typische landbouwuitedagingen, zoals stof, trillingen... het is de reden waarom we batterijen gebruiken die specifiek voor de landbouw ontwikkeld zijn en ook speciaal gemonitord zijn op temperaturen. De levensduur van deze in eigen beheer ontwikkelde batterijen bedraagt ongeveer 5000 laadcycli, wat neerkomt op een waarborg van zo'n 8.000 uren op de batterijen.'

...en methaan voor de hogere vermogens

Egide vervolgt: 'De laatste jaren hebben we bij CNH alle mogelijke varianten onderzocht, of het nu methaan, waterstof of batterijen zijn. Eigenlijk hebben we niet liever dat gewone diesel blijft bestaan, het is de beste oplossing en niets is efficiënter als een verbrandingsmotor, maar Europa is tegen. De verbrandingsmotor is niet het probleem op zich, maar we moeten dus uitkijken naar hernieuwbare energiebronnen. Daarnaast mag maar 8% van de Europese landbouwoppervlakte gebruikt worden om brandstoffen te produceren, en we hebben deze limiet al bereikt.

De zogenaamde biofuels zijn dus geen oplossing op termijn. Hetzelfde geldt voor de e-fuels, de combinatie van waterstof, CO₂ en energie, of de synthetische variant, die eigenlijk gigantisch duur is. Om met een tractor op waterstof te kunnen rijden heb je bovendien een tank van zo'n 6 m³ nodig om diesel te vervangen. Dan is de vraag: waar plaatsen we deze tank op de tractor? Hetzelfde geldt voor batterijen trouwens. Stel dat we zo'n zwaardere tractor elektrisch willen laten rijden, dan hebben we een ruimte van zo'n 10 m³ nodig om de klassieke dieseltank en de bijhorende autonomie te vervangen. In de praktijk is het niet haalbaar, en het is daarom dat we de grens op zo'n 100 pk zetten om elektrisch te rijden. Dan blijft er maar één oplossing en dat is methaan. Bovendien kan methaan door de landbouwer zelf geproduceerd worden. Methaan kan immers uit de mest opgevangen worden en vervolgens opgeschoond worden zonder dat je hiervoor een vergister moet hebben. Met een vergister kan je wel sneller werken. We mogen ook niet vergeten dat methaan afkomstig uit de mest sowieso vrij komt, dan kunnen we deze beter opvangen en gebruiken als brandstof, anders is deze verloren.'

Het CO₂ impact van aan de bron tot aan het wiel

Als de beleidmakers de uitstoot willen aanpakken en drastisch verlagen moeten ze ook de verschillende mogelijkheden onder de loep nemen. Egide: 'En dat hebben we bij CNH uiteraard ook gedaan. We komen dan op volgende cijfers uit: diesel stoot 100 g/km. Als we overschakelen naar een systeem op natuurlijk gas, dan komen we op 90 g/km uit. Iets beter, maar niet genoeg om het verschil te maken. De elektrische variant komt op 60 g/km, omdat elektriciteit geproduceerd wordt op basis van een mix van verschillende bronnen. Als we elektriciteit enkel met zonnepanelen produceren komen we op 0 g/km uit. Biodiesel stoot 45 g/km uit en biomethaan zit op zo'n 20 g/km. Als we nu methaan afkomstig van mest bekijken dan zitten we aan -80 g/km, omdat we dan methaan vastleggen en deze circulair kunnen (her)gebruiken. Het is nog maar een bewijs dat methaan echt het verschil kan maken.'

De landbouwsector heeft al gigantische stappen gezet

We mogen ook niet vergeten dat de mechanisatie de laatste jaren ondertussen ook gigantische stappen gezet heeft om de uitstoot te verlagen. 'Als we de uitstoot van de Tier 0 motoren vergelijken met deze van de modernste Stage 5 modellen, dan zien we dat de industrie enorme stappen

gezet heeft. Daarnaast zien we dat er in België bijvoorbeeld nog heel wat tractoren van 20 of zelfs 30 jaar rondrijden. Het huidige park tractoren verjongen zou al een grote stap in de goede richting zijn, los van alternatieve brandstoffen. Als we nu specifiek naar de methaantractor kijken, dan zien we dat de uitstoot nog eens een gigantische vermindering vertegenwoordigt ten opzichte van een Stage 5 motor. De Europese landbouwers zijn altijd voorlopers geweest op wereldniveau, en het wordt opnieuw bewezen. Eigenlijk zouden onze landbouwers een compensatie moeten krijgen voor alle inspanningen die ze leveren... en Europa zou kleur moeten bekennen in dit dossier.'

Praktijkrijpe oplossingen

En New Holland is ondertussen ook klaar met praktijkrijpe oplossingen. Egide: 'Na de introductie van een eerste T6.180 Methane Power, wordt het aanbod verder aangevuld met een T7.270 Methane Power. Deze tractor is gebaseerd op de T7 en de beproefde NEF 6,7-liter methaanmotor die zichzelf al heeft bewezen in de T6.180 Methane Power tractor, maar met een hogere vermogen. Het piekkoppel van de motor is 1.160 Nm, en de motor genereert maximaal 270 pk onder alle omstandigheden. De T7.270 CNG bevat met 1.265 liter (219 kg aan boord) 178% meer brandstof dan de T6.180 Methane Power (455 liter/79 kg). Het resultaat is een tractor die niet alleen meer vermogen heeft en beter in staat is om met grotere werktuigen te werken, maar die ook veel meer uren tussen tankbeurten kan verrichten, waardoor de productiviteit en het bereik enorm stijgen. De T7.270 Methane Power is ook uitgerust met een traploze transmissie voor een soepelere rijervaring en een zuiniger brandstofverbruik. Onder de cabine bevinden zich nieuwe cabinesteunen en een accu die naar de linkerkant is verplaatst om plaats te maken voor een grotere brandstoftank.'

“ Als we methaan afkomstig van mest bekijken dan zitten we aan een uitstoot van -80 g/km!”

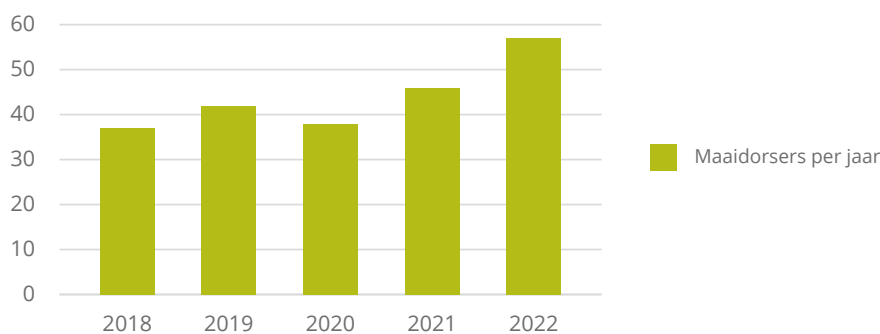
EGIDE VANDEVELDE

De verkoopcijfers voor oogstmachines

DE MAAIDORSERS

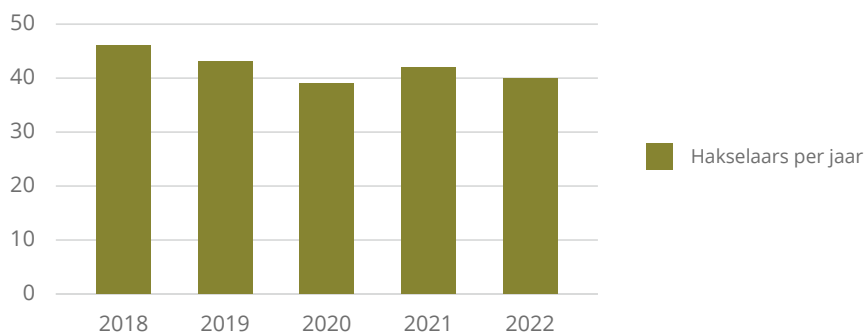
Bij de markt van de maaidorsers zien we dat de verkoop rond 45 nieuwe machines per jaar stagneert. Na drie magere jaren zag 2021 er iets beter uit, en 2022 volgde vervolgens dezelfde trends. Voor 2023 zien we binnenkort wel of deze trends bevestigd wordt of niet. Als we naar de techniek gaan kijken merken we dat de niet conventionele machines nog amper 15% van de markt vertegenwoordigen. De grotere capaciteit van de niet conventionele maaidorsers wordt sterk gewaardeerd door loonwerkers, maar we zien anderzijds dat kwalitatief stro een belangrijk gegeven blijft voor heel wat akkerbouwers en veehouders.

Bij de conventionele maaidorser is er duidelijk interesse voor 6-schudder machines in Wallonië, voornamelijk bij landbouwers die zelf in een machine investeren, terwijl loonwerkers meestal de voorkeur geven aan 5-schudder machines die minder breed zijn op de weg. Verder kunnen we ook vermelden dat de technologische evoluties er voor zorgen dat moderne 5-schudder machines ondertussen de capaciteit van een klassieke 6-schudder model evenaren.



DE ZELFRIJDENDE HAKSELAARS

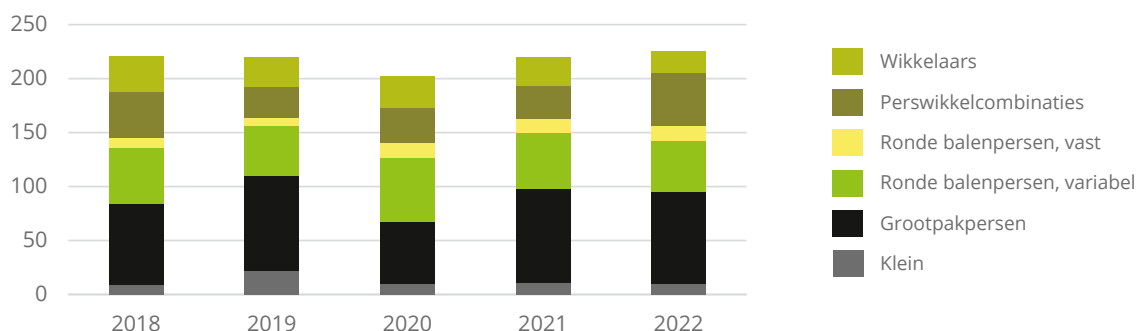
Als we de markt van de zelfrijdende hakselaars bekijken zien we dat de verkoop redelijk stabiel is. Over de laatste vijf jaar werden jaarlijks gemiddeld 42 nieuwe hakselaars verkocht. De piek in motorvermogen lijkt reeds al bereikt. De meeste nieuwe hakselaars worden voortaan uitgerust met een 10-rijige maïs-bek, alsook en grasopraper. Vroeger werden de afgeschreven hakselaars vaak ingeruild bij de aankoop van een nieuw model, tegenwoordig zien we dat oudere machines vaker bij de loonwerker blijven. Ze worden dan ingezet bij de grasoogst, zodat men kan besparen op ombouwtijd en bijkomende kosten, temeer omdat tegenwoordig nog vaak voordroog ingekuuld wordt tot laat in het najaar, terwijl de maïs-oogst dan op volle toeren draait.



DE PERSEN

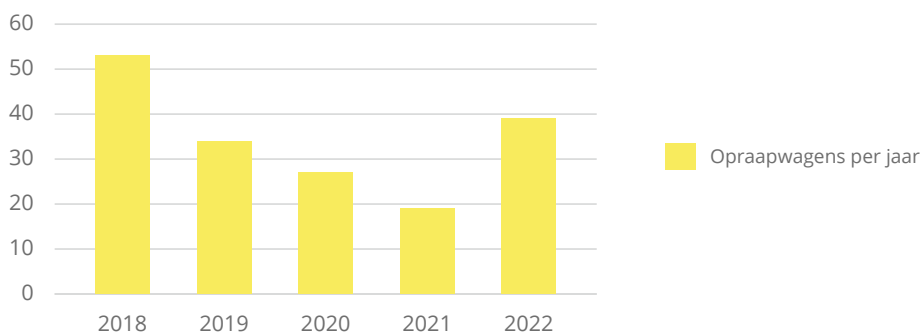
Bij de grootpakpersen zien we dat de markt redelijk stabiel is. Zo goed als alle grootpakpersen worden zowel ingezet om voordroog, hooi en stro te persen. Op deze manier worden ze breder ingezet en beter afgeschreven. De meeste persen maken pakken met een hoogte gaande van 0,7 tot 0,9 meter.

Bij de ronde balenpersen zien we dat de machines met variabele perskamer aan belang winnen en dat de machines met vaste perskamer steeds minder gevraagd worden. Verder zien we ook dat perswikkelscombinaties een duidelijke trend zijn. Hier ook kunnen we opmerken dat deze perswikkelscombinaties grotendeels met een variabele perskamer uitgerust zijn. Het grootste voordeel van deze combinaties is dat één tractor en één bestuurder genoeg zijn om zowel te persen als te wikkelen. Daarnaast kunnen de loonwerkers garanderen dat elk baal rechtstreeks ook gewikkeld wordt, een voordeel als er regen op komst is of als de planning druk gevuld is. Logischerwijze worden er dus ook minder solo wikkelaars verkocht.



DE OPRAAPWAGENS

Bij de opraapwagens werden de laatste vijf jaar gemiddeld zo'n 35 machines per jaar verkocht. Dankzij een toename van de laadcapaciteit en van de snijkwaliteit hebben deze machines een duidelijke plaats verworven bij de oogst van groenvoeders en hooi.



OLIVIER DESCAMPE,
DE CLAAS VERANTWOORDELIJKE BIJ AG-TEC:

'Oogstmachines winnen aan capaciteit rekening houdend met de toegelaten breedte op de weg'

Op dit moment moeten fabrikanten van oogstmachines jongleren met de toegestane afmetingen op de openbare weg om krachtige machines aan te bieden die meer capaciteit bieden. Ook in België daalt het aantal potentiële kopers, wat betekent dat je nog proactiever moet zijn dan voorheen om je marktaandeel veilig te stellen. We gingen op bezoek bij Olivier Descampe, de Claas verantwoordelijke bij Ag-Tec.



Capaciteit optimaliseren

Voor Olivier is het duidelijk dat we in de toekomst geen grotere machines zullen zien in België: 'Oogstmachines hebben hun grenzen bereikt wat de breedte, hoogte en gewicht aangaat, namelijk een maximale breedte van 3,5 meter en een hoogte van 4 meter. In de toekomst is het onwaarschijnlijk dat we grotere machines op onze Belgische wegen zullen zien. Vaak is het al een uitdaging om je met deze machines door het verkeer te bewegen. Bij Claas vertrouwen we op technische oplossingen, zoals de Terra Trac-rupsen, om de totale breedte te verkleinen of om de efficiëntie van de machine te verbeteren, op basis van een bestaand concept. Als we bijvoorbeeld maaidorsers nemen, zijn modellen met 6 schudders meestal te breed op de weg, dus vertrouwen we op modellen met 5 schudders, waar de capaciteit zodanig wordt vergroot dat ze deze van de modellen met 6 schudders evenaren.'

Afstellingen worden steeds belangrijker

De technische concepten evolueren en de elek-

tronica speelt daar een belangrijke rol in. Olivier: 'Omdat veel loonwerkers moeite hebben met het vinden van personeel, zien we vaak dat twee of zelfs drie oudere maaidorsers vervangen worden door één nieuwe machine met hoge capaciteit. Om deze capaciteit optimaal te kunnen benutten in soms zeer wisselende oogstomstandigheden, is het automatiseren van de afstellingen van groot belang. Claas heeft in deze richting geïnvesteerd met zijn Cemos-systeem. De maaidorser is uitgerust met tal van sensoren en het is de elektronica aan boord die het mogelijk maakt om enerzijds de meest geschikte afstelling voor te stellen, en anderzijds deze afstelling zoveel mogelijk te verfijnen. Dit concept zal in de toekomst erg belangrijk worden. In een tweede fase wordt gestreefd naar een autonome werking van de machines. Voor een tractor is dit al een technologische uitdaging, en voor oogstmachines is deze uitdaging nog groter, het is dus toekomstmuziek. Aangezien Claas ook een tractorfabrikant is, is het de bedoeling om dit Cemos-systeem op tractoren te implementeren om ook aanpassingen voor bijvoorbeeld

een tractor en een grondbewerkingswerktuig of een zaaimachine mogelijk te maken. In dit kader werkt Claas samen met Amazone en AgXeed aan het '3A'-project voor geavanceerde automatisering, hetzij met behulp van robots, hetzij met behulp van bestaande tractoren.'

Data verzamelen en delen

De nieuwe Claas maaidorsers, hakselaars en balenpersen zijn uitgerust met een breed scala aan meetsystemen. Olivier: 'Dataverzameling wordt steeds belangrijker. Het doel is dan ook om zoveel mogelijk zaken op het veld te meten, zoals de plaats specifieke opbrengst voor een maaidorser, en deze gegevens vervolgens door te sturen naar bijvoorbeeld de computer van de landbouwer. 10 jaar geleden had elke fabrikant zijn eigen programma en systeem, en het was dus niet eenvoudig om informatie van het ene merk naar het andere te kunnen delen. Gelukkig is dit verleden tijd en is het tegenwoordig veel makkelijker om data te gebruiken en uit te wisselen, wat natuurlijk een groot pluspunt is voor landbouwers en loonwerkers. Claas van zijn kant blijft investeren in zijn 'Claas Connect'-platform om het nog uitgebreider en gebruiksvriendelijker te maken. Uiteraard richt Claas zich op het leveren van complete systemen. Het maakt het ook mogelijk om, door het verzamelen van anonieme data, bestaande systemen te blijven verbeteren en verfijnen.'

Hoe evolueert het klantenbestand?

Olivier vervolgt: 'Wat de oogstmachines betreft, zien we dat de landbouwers in Wallonië opnieuw nieuwe oogstmachines kopen. Bedrijven worden groter en sommige landbouwers besluiten zichzelf uit te rusten om een zekere oogstautonomie te behouden. Biobedrijven investeren ook graag in hun eigen machines, ook om traceerbaarheid te waarborgen. Het is echter soms moeilijk om het verschil te maken tussen een loonwerker en een landbouwer, omdat sommige landbouwers ook oogsten voor hun burens. In Vlaanderen daarentegen is de verkoop van nieuwe oogstmachines bijna uitsluitend beperkt tot loonwerkers, hoewel

sommige landbouwers investeren in tweedehandse maaidorsers. Voor hakselaars daarentegen verkopen we uitsluitend aan loonwerkers.' 'De laatste jaren merken we dat heel wat loonwerkers stoppen, volledig of gedeeltelijk, en dat er maar weinig mensen in de sector stappen. Logischerwijs neemt het aantal klanten af en neemt de waarde van elke klant toe, omdat iedereen zaken wil doen met degenen die overblijven.'

En met tractoren?

Claas is ook een bekende fabrikant van landbouwtractoren. Olivier Descampe deelt ons enkele trends voor dit segment op de Belgische markt: 'Wat het vermogen betreft, is er een zekere stabiliteit en weinig klanten zijn op zoek naar nog krachtigere tractoren. Wat ons betreft ligt de hoofdmarkt tussen de 140 en 200 of zelfs 250 pk. Het aantal verkochte tractoren in deze categorie blijft stabiel, maar deze tractoren worden steeds beter uitgerust. Voor een tractor met bijvoorbeeld 160 tot 200 pk wordt heel vaak een traploze transmissie gevraagd. Telematica is ook standaard op tractoren met meer dan 150 pk. Enerzijds maakt dit het voor klanten gemakkelijk om hun tractoren op afstand te monitoren, maar de dealer kan dan ook preventief ingrijpen als er een storing wordt waargenomen. Dit systeem wordt nu al 5 jaar standaard aangeboden en heeft al keer op keer zijn meerwaarde bewezen. Daarnaast merken we de laatste jaren ook meer interesse in tractoren met een laag vermogen.'

“ We vertrouwen op modellen met 5 schudders, waar de capaciteit zodanig wordt vergroot dat ze deze van de modellen met 6 schudders evenaren.”

OLIVIER DESCAMPE

DOMINIQUE EMOND VAN PÖTTINGER:

'De opraapwagens zijn geschikt voor alle Belgische landbouwbedrijven'



In het afgelopen decennium hebben opraapwagens zich gevestigd op de Belgische markt voor voordroog- en hooiwinning. Door de toename van de laadcapaciteit en de snijkwaliteit die tegenwoordig wordt aangeboden, hebben opraapwagens niets te benijden aan hakselaars. Pöttinger staat al enkele jaren aan de top van de markt. Daarom vroegen we Dominique Emond om ons meer te vertellen over het reilen en zeilen van dit echte commerciële succes.

Gemiddeld werden er de laatste jaren in België 33 opraapwagens per jaar verkocht. Dit cijfer fluctueert echter sterk naar boven of naar beneden, afhankelijk van de omstandigheden. Dominique vervolgt: 'Het is een markt die 3 tot 4 keer groter is dan 20 jaar geleden. In deze jaren won de opraapwagen geleidelijk het marktaandeel van de hakselaars en de balenpersen. Naast de technische ontwikkeling van de opraapwagens hebben de brandstofkosten in het nadeel gewerkt van de hakselaar en de balenpers, om nog maar te zwijgen van de foliekosten voor het wikkelen. Daarnaast zijn de opraapwagens uitgerust met efficiëntere snijsystemen, waardoor het uitkuilen op een later tijdstip ook eenvoudiger verloopt. Bovendien zijn de opraapwagens geschikt voor alle boerderijen en verschillende soorten oogst, of het nu gaat om een droog of nat product, al dan niet gesneden... Het is een opener en veelzijdigere markt dan met een balenpers of een hakselaar.'

Een aanzienlijke toename van de capaciteit

Dominique vervolgt: 'Een laatste en belangrijk argument is dat de capaciteit van wagens en hun veelzijdigheid in de loop der jaren sterk zijn geëvolueerd. Het is niet ongebruikelijk dat een loonwerker een moderne opraapwagen gebruikt als silagewagen voor het oogsten van bijvoorbeeld maïs. In 20 jaar tijd zijn we geëvolueerd van wagens met een DIN-laadvolume van 30 tot 35 m³ en aangedreven door 150 pk-trekkers naar opraapwagens met een DIN-laadvolume tot 55 m³ en in staat om vermogenspieken van 500 pk op te vangen. En naarmate het snijsysteem is geëvolueerd, met een bredere rotor met een grotere diameter en meer messen, is de verdichtingscapaciteit groter geworden en wordt er dus meer geladen in een moderne wagen dan in een oudere opraapwagen. De boer of loonwerker vervoert meer droge stof per wagen en daardoor zijn de opraapkosten lager, wat het financiële rendement aantrekkelijker maakt dan vroeger.'

Oogstsystemen evolueren

Aan de andere kant blijven de bedrijven groeien en hebben landbouwers de neiging om meer kleinere snedes per jaar te maken, in plaats van twee of drie grote snedes voorheen. 'Dat werkt ook in het voordeel van de opraapwagens. Omdat de weilanden vaak verder van het bedrijf liggen, zijn er vaak verschillen in graskwaliteit. Het is dan interessant om ze apart in te kuilen of te mengen met de percelen dicht bij het bedrijf. Dankzij zijn veelzijdigheid maakt de opraapwagen het eenvoudig om dit te doen. Het is ook mogelijk om het aantal aanhangwagens aan te passen aan de omstandigheden of oppervlakten. De loonwerker kan dus gemakkelijk zijn werf aanpassen of twee klanten tegelijk bedienen. Naast dit organisatorische aspect blijft de opraapwagen de meest economische per ton droge stof die naar de silo wordt gebracht. Daarnaast is de investering lager, worden de onderhoudskosten verlaagd en wordt ook de slijtage verminderd door lagere toerentallen. Een hakselaar en drie tractor-silagewagencombinaties vertegenwoordigen een vermogen van ongeveer 1600 pk. Voor dezelfde oogstcapaciteit hebben twee opraapwagens en twee tractoren van 300 pk slechts 600 pk nodig. Ten slotte worden de transportkosten verlaagd, dankzij de hogere verdichting van het ruwvoer in de opraapwagens.'

Zowel voor landbouwers als voor loonwerkers

Enkele jaren geleden waren opraapwagens vooral bestemd voor een publiek van loonwerkers. Dominique vervolgt: 'Dat is vandaag natuurlijk nog steeds zo, maar ik merk dat landbouwers zich ook regelmatig uitrusten. Op melkveebedrijven zien we bijvoorbeeld dat 'zero grazing' langzaam aan belang wint. Kleine opraapwagens worden dan gebruikt voor de dagelijkse aanvoer van vers gras. Evenzo investeren sommige veehouders in een systeem om hooi te drogen in de schuur, en in dit geval is de opraapwagen ook de meest geschikte oogstmethode. Zuivelverwerking op de boerderij vereist een homogener rantsoen, en in dit geval is hooi vaak een goede oplossing. Ten slotte vertrouwen bedrijven meer op eigen autonomie inzake ruwvoerders en neemt het grasareaal toe ten koste van maïs. Deze veehouders verbouwen gras als een volwaardige teelt en het is niet ongebruikelijk dat ze 5 tot 6 snedes per jaar maken. Ook hier komt de opraapwagen optimaal tot zijn recht.'

Technologische evolutie zorgt steeds voor een lengte voorsprong

In de loop der jaren zijn er een aantal technologi-

sche innovaties aan deze opraapwagens toegevoegd om de kwaliteit van het werk verder te verbeteren. Dominique: 'De ingebouwde slijpsystemen voor messen zorgen voor een aanzienlijke tijdsbesparing en zorgen ervoor dat de messen altijd goed geslepen zijn. Een andere vooruitgang is de opraper met variabele snelheid, die ook bijdraagt aan een betere snijkwaliteit. Automatische laad- en lossystemen optimaliseren ook het vullen, terwijl de chauffeur zich op andere taken kan concentreren. Onder de technologische vooruitgang die al in gebruik is of in de nabije toekomst zal komen, kunnen we ingebouwde weegsystemen of GPS noemen die het mogelijk maken om de drogestofopbrengst lokaal te meten, waardoor het oprapen zelf efficiënter verloopt, terwijl de veehouder aanvullende informatie heeft voor de volgende snede, bijvoorbeeld met betrekking tot de toepassing van meststoffen. Al deze informatie kan worden verzameld en vervolgens naar de landbouwer worden gestuurd. In Frankrijk factureren sommige loonwerkers hun prestaties op basis van de ingezamelde massa. De technologie is er, of het nu gaat om een drogestofsensor, weging aan boord of GPS-locatie.'

“ Een hakselaar en drie tractor-silagewagencombinaties vertegenwoordigen een vermogen van ongeveer 1600 pk. Voor dezelfde oogstcapaciteit hebben twee opraapwagens en twee tractoren van 300 pk slechts 600 pk nodig.”

DOMINIQUE EMOND

Dominique besluit: 'Deze evolutie op het vlak van opraapwagens geldt ook voor alle hooibouwmachines. De nadruk ligt op de kwaliteit van het geoogste ruwvoer, bijvoorbeeld door het gebruik van bandharken die de vervuiling van het voer beperken, en de rentabiliteit van de werven. Fabrikanten denken goed na over hoe ze de machines verder kunnen aanpassen aan deze eisen, zonder daarbij het gebruiksgemak uit het oog te verliezen.'

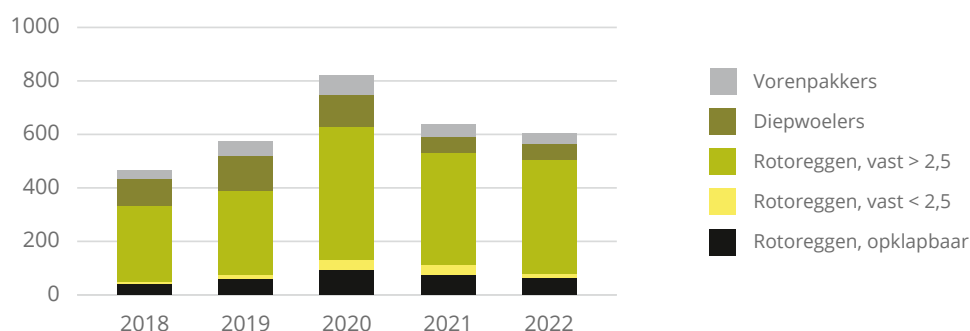
De verkoopcijfers voor grondbewerkingsmachines, zaaimachines en meststoffenstrooiers

DE ROTOREGGEN EN DIEPWOELERS

Door de jaren heen zakt het aantal verkochte diepwoelers aanzienlijk. Het is deels te verklaren door het toepassen van nieuwe technieken die de voorkeur geven aan een oppervlakkige bodembewerking en anderzijds kunnen we ook stellen dat heel wat diepwoelers de laatste 10 jaar verkocht zijn en dat de markt dus verzadigd is.

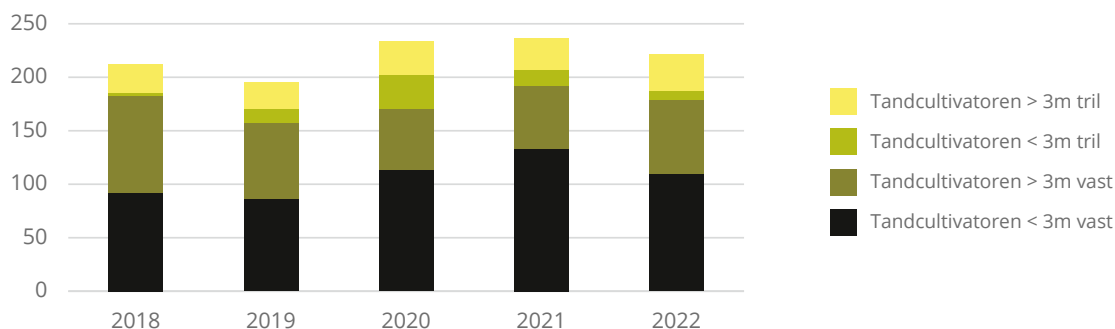
Bij de rotoresen zien we dat de vaste rotores met een breedte van 3 meter het leeuwenaandeel nog steeds vertegenwoordigt. Het is ook de meest gangbare uitvoering, al dan niet in combinatie met een zaaimachine. De opklapbare versies blijven ook in trek, voornamelijk voor de zaaibedbereiding. In Wallonië worden ook meer opklapbare zaaicombinaties verkocht.

Voor de vorenpackers blijft de markt redelijk stabiel.



DE CULTIVATOREN

De cultivatoren volgen logischerwijze de trend van de schaalvergroting. De modellen met vaste tanden genieten de voorkeur en verder kunnen we opmerken dat de uitvoering met vaste tand en een werkbreedte tot 3 meter de meest gevraagde blijft.

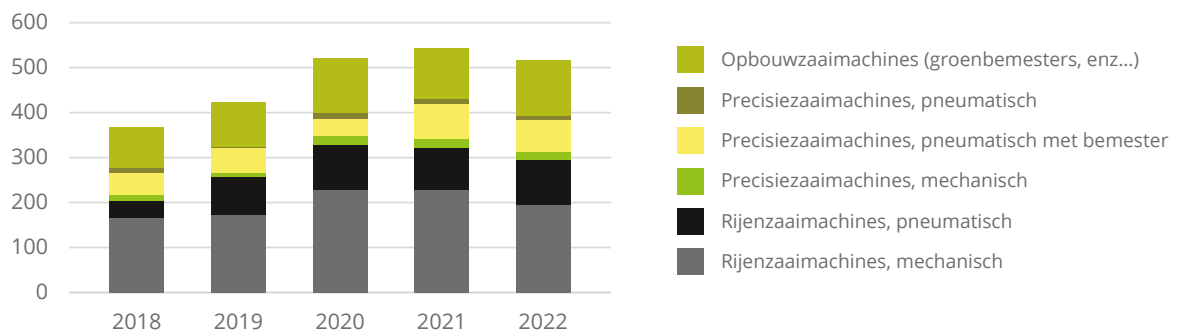


DE ZAAIMACHINES

Bij de zaaimachines merken we dat de mechanische rijenzaaimachine nog altijd de vaste waarde blijft, zeker bij landbouwers. De pneumatische versie wint wel aan belang.

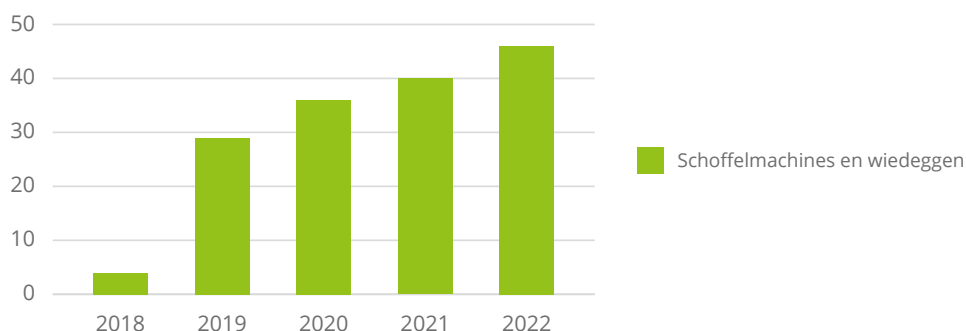
Bij de precisiezaaimachines genieten de pneumatische uitvoeringen de voorkeur. De mechanische versies worden nog vrijwel enkel gebruikt om bieten te zaaien. De toediening van kunstmest bij het zaaien is ondertussen goed ingeburgerd, zeker bij het zaaien van maïs. Het bespaart een werkgang, maakt het mogelijk om de meststoffen kort bij de rij te plaatsen en de dosissen te verlagen. Allemaal voordelen dus.

Door de verplichting om bodembedekkers in te zaaien zien we ook dat de verkoop van kleine opbouw-machines voor groenbemesters ed ook duidelijk in de lift zit.



DE SCHOFFELMACHINES EN WIEDEGGEN

De trend naar meer mechanische onkruidbestrijding, zowel in de biosector als bij de gangbare teelten is ook duidelijk te zien in de verkoopcijfers. De laatste vier jaar zien we een ware stijging van de verkoopcijfers. Dit is ook deels te verklaren door het feit dat bijna alle grote spelers die groundbewerkingsmachines verkopen ondertussen ook een gamma schoffelmachines en wiedegeen hebben.



CLAUDE PACKO, DE DIRECTEUR VAN PACKO AGRI:

'In de toekomst zullen **data's** het beslissingsproces van de landbouwers vergemakkelijken'

We gingen op bezoek bij Claude Packo zodat hij ons zijn visie op de evolutie van de mechanisatie en de landbouwsector in België kon delen. Zoals hij aangeeft: 'Landbouw is belangrijker dan ooit.' Voor landbouwers zijn hypergeconnecteerde machines een troef om over een veelheid aan informatie te beschikken, maar deze technieken vereisen ook dat importeurs en dealers verder evolueren op het gebied van service. Voor de gelegenheid werd Claude Packo vergezeld door Sébastien Pekel, Product Manager bij Packo.



Sébastien Pekel en Claude Packo

Grotere en geconnecteerde landbouwbedrijven

Sébastien Pekel: 'In België merken we duidelijk een verschuiving naar grotere en professionelere landbouwbedrijven. Bedrijfsleiders zijn steeds meer verbonden mensen, die gegevens en cijfers nodig hebben om alles te kunnen meten en de juiste beslissingen te nemen voor hun bedrijf. Deze gegevens kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben tot het weer, de biomassa of de toestand van hun gewassen in realtime. Dankzij de ontwikkelingen die artificiële intelligentie met zich meebrengt, zal het waarschijnlijk niet meer nodig zijn om het gewas fysiek te zien om in de min of ver-

dere toekomst de juiste beslissingen te nemen.' Claude Packo vult aan: 'Wat de melkveehouderij betreft, merken we ook dat bedrijven steeds groter worden en dat heel vaak al het werk van het oogsten van ruwvoerders aan loonwerkers wordt toevertrouwd. Deze loonwerkers kopen grotere en efficiëntere machines. Aan de andere kant investeren sommige bedrijven zelf in machines met een hogere capaciteit omdat ze personeel ter beschikking hebben.'

Op weg naar hypergeconnecteerde machines

Wat de machines betreft, merken Claude en Sébastien ook op dat de geavanceerde technologie zijn intrede doet op een groot aantal machines: 'Een goed voorbeeld op dit niveau is de automatisering van de instellingen volgens de omstandigheden die zich voordoen om de afstellingen van de machine te vereenvoudigen, maar ook om de bestuurder in staat te stellen zich op andere taken te concentreren. Op een zaaimachine zouden sensoren bijvoorbeeld het bodemvocht per zaaiunit kunnen meten en vervolgens de zaaidiepte kunnen aanpassen. Op de Kuhn rondbalenpersen is het ook al mogelijk om de hoeveelheid droge stof die per perceel wordt geoogst, het gewicht van elke baal en het vochtgehalte te meten. De boer weet dus perfect wat hij van elk perceel oogst. Bovendien kunnen deze gegevens rechtstreeks naar de computer van het bedrijf worden gestuurd. Een derde voorbeeld zijn onze

kunstmeststrooiers. In dat geval zal de modulatie van de dosis binnen het perceel worden bestuurd op basis van de interpretaties die op voorhand zijn gemaakt van de toestand van het gewas, de bodemanalyses, de inputs die reeds zijn verdeeld of de weergegevens. Naast het gebruiksgemak is dit een grote stap voorwaarts op het gebied van duurzaamheid en het koolstofvrij maken van onze landbouw.'

Landbouw is belangrijker dan ooit

Voor Claude Packo is landbouw belangrijker dan ooit. 'Landbouwers zijn naar mijn mening de meest milieubewuste mensen. Natuurlijk is het altijd nodig om de doelstellingen van een betere productiviteit en dus van het verhogen van de opbrengsten in gedachten te houden om de bevolking te kunnen voeden, maar deze aanpak maakt deel uit van een optimalisatie van hulpbronnen, of het nu gaat om water, meststoffen, fyto's of zaden, maar ook door aandacht te besteden aan brandstofverbruik. Met dit in gedachten moet de landbouwer voortdurend op zoek naar de beste oplossing voor zijn bedrijf, en dit vereist het verzamelen van gegevens vooraf. Vlaanderen is op dat vlak al verder op het vlak van optimalisatie, intensieve landbouw en de introductie van gewassen met een hoge toegevoegde waarde, maar ook de milieubeperkingen zijn er momenteel strenger dan in Wallonië. Wallonië zet dan weer meer in op een extensievere landbouw en veehouderij, ook al blijven de bekommernissen in deze twee gewesten uiteindelijk dezelfde.'

Een tweeledige evolutie

Claude en Sébastien wijzen er ook op dat de evolutie van landbouwmachines zich langs twee verschillende assen voltrekt: 'In de eerste plaats is er de toename van de capaciteit van de machines. Ik heb het over capaciteit, want qua omvang hebben we de grenzen al bereikt om op de openbare weg te kunnen rijden. Om aan de vraag te voldoen heeft Kuhn een gedragen schudder ontwikkeld met een werkbreedte van maar liefst 13 meter! Aan de andere kant zullen automatisering en robotisering er uiteindelijk toe leiden dat we terugkeren naar kleinere machines, zonder bestuurders, maar die ook langer werken. Met dit in gedachten presenteerde Kuhn onlangs zijn robot Karl. Ik denk dat we op de lange termijn zulke kleine zelfstandige eenheden zullen zien ontstaan, zoals nu al het geval is in de tuinbouw. Hiermee wordt ook het terugkerende probleem met betrekking tot personeel opgelost. Deze compacte machines zijn ook gemakkelijk te vervoeren van het ene veld naar het andere. De machine die

de robot uitrust, zal ook verbonden moeten zijn en beslissingen moeten kunnen nemen op basis van een bepaald aantal parameters of kunstmatige intelligentie. Over 10 jaar ziet het landschap van de landbouwmechanisatie er in België helemaal anders uit.'

We moeten service op een andere manier bekijken

Al deze ontwikkelingen impliceren voor een invoerder en zijn dealers een nieuwe manier om service te bekijken. Claude Packo: 'De grootste uitdaging voor een invoerder als wij zal zijn om personeel te vinden dat in staat is om service te verlenen op dit soort geconnecteerde machines en robots. We hebben niet zozeer monteurs nodig, maar wel informatici die ook het reilen en zeilen van onze branche begrijpen. Natuurlijk is de klassieke mechanica nog steeds belangrijk. Service is zeer gespecialiseerd geworden en het is nu bijna essentieel om de basis landbouwkunde onder de knie te krijgen om te zien wat er wel en niet mogelijk is in termen van afstellingen van een machine in het veld.'

Claude Packo besluit: 'De landbouwsector is momenteel volop in beweging. Landbouwers en machinefabrikanten leveren grote inspanningen om de productiekosten te kunnen verlagen, terwijl ze tegelijkertijd de kwaliteit en opbrengst van de verschillende gewassen verbeteren en zorgen voor een optimaal gebruik van de beschikbare hulpbronnen op een milieuvriendelijke manier. En ik vind het jammer dat de politieke wereld dit niet ziet en zelfs geen idee heeft van wat er gaande is en evolueert in onze sector. We maken allemaal deel uit van een keten en elke schakel, of het nu een machinefabrikant, een invoerder, een dealer, een landbouwer of een loonwerker is, is belangrijk. Voor het ogenblik maakt technologie veel mogelijk, zeker als het verstandig wordt gebruikt, en we moeten ervoor zorgen dat dit gebeurt, zodat de hele sector verder kan evolueren!'

“ We maken allemaal deel uit van een keten en elke schakel, of het nu een machinefabrikant, een invoerder, een dealer, een landbouwer of een loonwerker is, is belangrijk.”

CLAUDE PACKO

Een terugkeer naar een **evenwicht** na een stijging van de verkoop

Na een bijzonder gunstige periode voor de verkoop van machines, met een sterke prijsstijging, maar ook en vooral een sterke vraag, is de vraag in de transport- en verspreidingssector gedaald. Voor Victor Joskin is het een terugkeer naar een evenwicht, maar ook en vooral een kans om de bestaande gamma's verder te verfijnen en de productiemethoden van zijn fabrieken onder de loep te nemen om zo snel mogelijk aan de vraag te kunnen voldoen wanneer deze opnieuw zal stijgen. Zoals Victor het zelf aangeeft: 'Als je onderneemt, mag je nooit stoppen of de moed verliezen, je moet jezelf een boost geven en voortdurend oplossingen vinden!'

Verkoop vertraagt

Zoals Victor Joskin het aanklaagt, verloopt de verkoop momenteel nogal moeizaam: 'En in zekere zin zie ik dit als een terugkeer naar het evenwicht na de boom in de verkoop tijdens de gezondheids crisis en de maanden daarna. Het is normaal dat wanneer je op een gegeven moment euforie ervaart in de verkoop, je voorbereid moet zijn op een vertraging achteraf. Tijdens de gezondheids crisis hebben we de weloverwogen keuze gemaakt om te blijven produceren. Sommige collega-fabrikanten hebben hun fabrieken weken of maanden stilgelegd, maar het stilleggen van de productie is een financiële ramp. Omdat de landbouwers op dat ogenblik interesse hadden om te kopen, konden we bovendien machines blijven leveren.'

Victor vervolgt: 'Op dit moment produceren we meer dan wat we verkopen, maar het stelt ons in staat om weer meer materiaal op voorraad te hebben, maar ook om ons meer te richten op het produceren van onderdelen die we aan het opslaan zijn en waarmee we 'sneller' kunnen produceren als de vraag aantrekt.'

Blijven inzetten op ontwikkeling

Victor Joskin: 'Wat de ontwikkeling van transport-

en verspreidingsmiddelen betreft, blijven we nauw verbonden aan de ontwikkeling van landbouwtractoren. In deze context is het voor ons bijzonder interessant om de lokale dealeractiviteiten te behouden, omdat we zo de ontwikkeling van de tractoren in de praktijk op de voet kunnen volgen. Daarnaast, en op meer internationale schaal, onderhouden we ook nauwe contacten met bepaalde tractorfabrikanten, met als doel de evolutie van tractoren te volgen, maar ook om gezamenlijke ontwikkelingen door te voeren. De elektrische aandrijving die 4 jaar geleden samen met John Deere werd voorgesteld, is daar een goed voorbeeld van.'

Standaardisatie blijft de sleutel tot succes

'Op dit moment bieden we meer dan 400 verschillende modellen kipwagens, strooiers, mengmest-tanks, silagewagens en platte wagens aan. Als we dan rekening houden met de duizenden opties die op deze machines kunnen worden gemonteerd, komen we uit op een ontelbaar aantal verschillende modellen. Ik blijf er echter vast van overtuigd dat de toekomst van een bedrijf als de onze voor een deel ligt in de standaardisatie van onze modellen. Op deze manier kunnen we de productie rationaliseren, maar ook het aantal benodigde onderdelen beperken en dus makke-

lijker produceren, terwijl we onze kosten onder controle houden.'

'In deze context is de komst van CE-normen een zeer goede zaak geweest om onze machines te standaardiseren. Dit is des te belangrijker voor ons omdat we nu Joskin aanhangwagens over de hele wereld verkopen. Om maar een voorbeeld te geven van het voordeel dat dit ons heeft opgeleverd: deze standaardisatie heeft ons in staat gesteld om talrijke verschillende asconfiguraties te verwijderen en zo de productie te vereenvoudigen. Als we echter verder kijken, is de Noord-Amerikaanse markt zeer levendig wat kipwagens betreft, maar hun standaard is om een voertuigbreedte van 3 meter aan te bieden, in plaats van de 2,55 meter in Europa. Onze fabrieken zijn ontworpen met deze breedte in het achterhoofd, bijvoorbeeld met betrekking tot de behandelingsbaden voor de bakken, en het is daarom niet eenvoudig om deze breedte aan te bieden, ook al is het vanuit een constructief oogpunt geen probleem. Maar we maken ons geen zorgen, we hebben voorlopig genoeg afzetmogelijkheden in onze andere markten!'

De machines blijven evolueren

Wat de ontwikkeling van transport- en verspreidingsmachines betreft, is Victor Joskin van mening dat de grenzen bereikt zijn: 'Tenminste wat het verkeer op de openbare weg betreft. Wij bieden kipwagens met baklengtes tot 9 meter, silagewagens met een lengte van 9,60 meter voor de grootste en de meetgrens is daarmee bereikt. Dat betekent echter niet dat we op onze lauweren rusten. Machines wordt steeds technischer en tegelijkertijd willen we de zaken nog verder vereenvoudigen en standaardiseren. In de toekomst zullen we ons meer richten op serieproductie. Daarnaast volgen we het automatiseringsproces dat op tractoren wordt waargenomen. Bij de modernste mengmesttanks is het soms nodig om tot 30 verschillende functies te beheren, daarom is het belangrijk om op deze automatisering te vertrouwen.'

'Zo proberen we bijvoorbeeld ook het leeggewicht van onze aanhangwagens zo laag mogelijk te houden, zodat gebruikers meer kunnen laden en vervoeren. We hebben bijvoorbeeld het gebruik



van kunststof tanks op onze mengmesttanks enige tijd getest, maar het gaf geen voldoening. We winnen een beetje aan gewicht, maar de beperkingen zijn zodanig dat het geen effectieve oplossing biedt voor onze klanten.'

'Anderzijds willen we een compleet assortiment aanhangwagens blijven aanbieden en in een breed scala aan prijzen. Een landbouwer die een kipwagen of een mesttank koopt voor zijn bedrijf, heeft niet dezelfde verwachtingen als een loonwerker die gespecialiseerd is in het uitrijden van mest. Maar voor ons telt elke klant.'

Klanten worden steeds professioneler

In de loop der jaren is het cliënteel van Joskin steeds professioneler geworden. Voor Victor Joskin is dit een logische ontwikkeling, aangezien veel bedrijven groeien en zich logischerwijze ook verder uitrusten. Hij vervolgt: 'In België wordt uitrijmaterieel vooral verkocht aan loonwerkers, terwijl onze kipwagens vaak gekocht worden door zowel kleine als grotere landbouwbedrijven. Anderzijds worden onze mestverspreiders voornamelijk gekocht door loonwerkers. Dankzij de technische ontwikkelingen op deze producten is het nu mogelijk om zeer lage doseringen (ongeveer 1 à 2 ton per hectare) met grote precisie toe te passen. Daarnaast merk ik dat bedrijven die zich uitrusten met een vergistingsinstallatie ook vaak geïnteresseerd zijn in het aanbod dat we op de markt brengen.'

“ Als je onderneemt, mag je nooit stoppen of de moed verliezen, je moet jezelf een boost geven en voortdurend oplossingen vinden!”

VICTOR JOSKIN

STIJN VERCAUTEREN VAN LEMKEN:

‘De werktuigen bepalen het resultaat, niet de tractor’

Als verantwoordelijke van Lemken voor de Belgische markt heeft Stijn Vercauteren een klare kijk op de uitdagingen rond de grondbewerking van morgen. Naast de bestaande technieken zet het merk ook in op schoffeltechnieken en digitalisering om de landbouwer nog verder te kunnen helpen met enerzijds milieuvriendelijker te telen en anderzijds zijn bodem nog beter te kennen en vervolgens de juiste beslissingen te nemen.



Stijn Vercauteren geeft ons eerst een zicht op de markt van de grondbewerkingsmachines: ‘Algemeen gezien kan ik stellen dat het aantal verkochte machines daalt, maar dat de units tegelijkertijd groter worden en dat onze omzet dus logischerwijze ook stijgt. Daarnaast kunnen we ook stellen dat de capaciteit in zijn geheel ook stijgt. Als we naar de ploegen gaan kijken merk ik dat we tot vijf jaar geleden vooral vaste ploegen verkochten, terwijl er nu merkelijk meer variabele ploegen verkocht worden. Doordat de klanten steeds grotere ploegen kopen wordt de meerprijs ook kleiner. Wat de rotoreggen aangaat blijft Vlaanderen vooral in machines met een werkbreedte van 3 meter (en meestal met een opgebouwde zaaimachine) investeren, terwijl opklapbare rotoreggen in de lift zijn voor de zaai- en bedbereiding, of als zaai-combinatie in Wallonië. De schijveneggen boeken anderzijds ook vooruitgang, zeker met het subsidieverhaal. Toch is het niet altijd de juiste oplossing voor bepaalde gronden en/of omstandigheden. In zandgronden geeft een Smaragd nog altijd meer voldoening en is bovendien veelzijdiger. We zien wel dat een

soort ‘mode-effect’ ook soms erg speelt, naast het subsidie- en erosieverhaal. Ik denk dat het voor elk merk wel zo zal zijn.’

“ De beste bodembewerker blijft nog steeds het klimaat, met de afwisseling van droogte, vorst, regen en wind.”

STIJN VERCAUTEREN

De bestaande technieken verder verfijnen
Vervolgens kaart Stijn Vercauteren aan dat de constructeurs de bestaande technieken verder verfijnen. ‘In Vlaanderen zijn er meer intensieve teelten en dan is de ploeg bijna onmisbaar, zeker met een nat klimaat. In Wallonië zijn ze ietsje verder met niet-kerende technieken, maar daar

speelt de regelgeving ook een rol. Bij Lemken bieden we een compleet programma voor beide technieken. Het is aan de landbouwer om zijn percelen te kennen en te beoordelen hoe de grondbewerking er moet uitzien in functie van de beoogde teelt en de veldomstandigheden. Ondanks de grote vooruitgang van de technologie blijft een spade nog steeds de belangrijkste beslissingstool voor een akkerbouwer. En de beste bodembewerker blijft nog steeds het klimaat, met de afwisseling van droogte, vorst, regen en wind. Voor ons geldt altijd: 'Bewerk je grond zo ondiep mogelijk, maar ook zo diep als nodig'. Eens de bodemstructuur in orde is, is het dan niet nodig om dieper te gaan.'

Veel interesse voor schoffeltechnieken

Lemken zet ondertussen ook volop in op de schoffeltechniek. Stijn: 'Het zijn allemaal nieuwe machines en de ervaring met schoffelen is er dikwijls niet meer. Landbouwers die 55 jaar of ouder zijn hebben deze technieken nog in de praktijk gezien en staan er niet voor te springen. Anderzijds toont de jonge generatie veel interesse maar tegelijkertijd zijn ze ook niet altijd bewust van de nadelen. Verder merk ik dat voor veel mensen nog een aantal zaken onduidelijk blijven. Welke technieken kunnen ze bij hen best toepassen? Wie gaat het werk uitvoeren? De loonwerker? Of een akkerbouwer in combinatie met een beetje loonwerk voor zijn burelen zodat hij de machine kan afschrijven? Ik merk wel dat de capaciteit voldoende groot moet zijn en dat er ook achterpoorten nodig zijn, bijvoorbeeld in natte jaren. We zullen anderzijds ook tijd moeten vrijmaken om de mensen anders te leren denken. In bepaalde teelten zal een wiedeg bijvoorbeeld alleen doeltreffend zijn in combinatie met een schoffelmachine.'

Digitalisering niet meer weg te denken

Voor Stijn Vercauteren is het duidelijk dat de digitalisering zich verder doorzet, ook op het gebied van grondbewerking. 'Data's en databeheer zijn niet meer weg te denken. Dankzij Agrirouter beschikt Lemken over een gedeelde platform waar data's kunnen gepost worden, maar ook compatibel zijn met de gegevens afkomstig van andere aangesloten fabrikanten om bijvoorbeeld eenvoudig taakkaarten om te maken maar ook te lezen. Ik zie Agrirouter als een centrale doorgeefluik. Het is een grote stap om de verworven data's optimaal te kunnen benutten. Daarnaast zien we dat steeds meer machines met Isobus uitgerust zijn. Zuiver voor de bediening van werktuigen loopt de communicatie meestal

prima tussen tractoren en werktuigen. Gps-toepassingen zoals automatische sectieafsluitingen gaan ook relatief goed, maar AB-lijnen overnemen zorgt soms nog voor problemen en daar missen we nog een schakel met Isobus. De markt is wel vragende partij om deze AB-lijnen universeel uit te wisselen. In dat kader zijn updates onmisbaar geworden. De uitdaging blijft om deze zo handig mogelijk te laten verlopen. Meer en meer vinden deze updates ondertussen vanop afstand plaats, wat zowel voor de eindgebruiker als voor de servicemensen een goede zaak is.'

“ **Bewerk je grond zo ondiep mogelijk, maar ook zo diep als nodig.**”

STIJN VERCAUTEREN

De robot is geen doel op zich

Een tijdje geleden stelde Lemken, in samenwerking met Krone, een eigen robot voor. Stijn: 'De robot is eigenlijk een beetje een dubbel verhaal. Iedereen kijkt naar de robot, maar het is niet de essentie van ons project. De insteek was niet om een robot te bouwen, maar we waren op zoek naar meer sensoren, camera's, ed... om beter te kunnen bepalen wat een goede bodembewerking, ploegwerk of zaaitechniek is. Onze machines moeten immers een landbouwkundige meerwaarde blijven bieden. Ondertussen hebben we al een cultivator waar sensoren de grondflow dat door de machine gaat meten en vervolgens de werkdiepte of de rijnsnelheid van de tractor aanpassen om een uniforme grondbewerking te bekomen. Sensoren kunnen bijvoorbeeld ook meten of alle tanden of schijven nog degelijk aanwezig zijn om een goede werking te garanderen. De machines van de toekomst zullen de tractor besturen en niet andersom. De rollen worden dus omgedraaid en de master van toen wordt op termijn de slaaf. Door de digitalisatie zullen de ogen en de hersenen van de tractorbestuurder (deels) vervangen worden om de werkkwaliteit nog verder te verhogen.'



tractoren en machines vanop afstand volgen en monitoren dankzij **de Control Room van CNH**

Moderne landbouwmachines zoals tractoren, maaidorsers of hakselaars mogen zo weinig mogelijk stilstand kennen. Zeker op grotere bedrijven en bij loonwerkers. Dankzij de veralgemening van Telematica-oplossingen is het voortaan mogelijk om machines vanop afstand te volgen zodat er snel kan ingegrepen worden bij een panne, of zelfs preventief, om een panne te voorkomen. We mochten een kijkje gaan nemen in de zogenaamde 'Control Room' van New Holland in Zedelgem.

De New Holland fabriek van Zedelgem is, naast de productie op zich, ook bekend als ontwikkelingscentrum voor de maaidorsers en hakselaars van het merk. Naast de technische ontwikkelingen worden de elektronische componenten alsook de telematica-oplossingen verder ontwikkeld in Zedelgem. Yvo Dupon, de verantwoordelijke voor deze Control Room, vervolgt: 'De technologie in moderne landbouwmachines wordt voortdurend verder ontwikkeld en uitgebreid, en het aantal 'connected' machines in het veld neemt snel toe. Dit opent een wereld van mogelijkheden als het gaat om het bedienen en helpen van landbouwers om het maximale uit hun machines en hun velden te halen. Dankzij

onze Control Room zijn we voortaan in staat om te verschuiven van een reactieve naar een proactieve, en in sommige gevallen preventieve, benadering bij het ondersteunen van klanten. De landbouwers en de loonwerkers staan onder druk om hun efficiëntie en productiviteit voortdurend te verhogen. Samen met onze dealers zijn we voortaan in staat om snel te handelen - bijna in real-time - als ze een probleem hebben, en hen te helpen om het beste uit hun tractoren en oogstmachines te halen.'

Telematica en geconnecteerde machines

Yvo vervolgt: 'De geconnecteerde machines genereren continu gegevens terwijl ze in het veld

werken - bedrijfsparameters, state of health, agronomische data - en sturen deze naar de Control Room. De productexperts analyseren vervolgens deze gegevens om de algoritmen te creëren en constant te verbeteren die waarschuwingen, advies over machinebediening en nuttige inzichten voor de klant te genereren. Als we het voorbeeld van een CX- of CR-maaidorser nemen, dan kunnen duizenden parameters opgevolgd worden. Van al deze parameters zijn er ongeveer 240 echt relevant voor wat wij doen en een 60-tal kunnen op dealerniveau opgevolgd worden. Hetzelfde geldt trouwens voor de FR-zelfrijdende hakselaars of de zwaardere tractoren van de T8-reeks. In dit geval zijn zo'n 190 parameters relevant voor ons. Door deze parameters te analyseren en verder op te volgen hebben we toegang tot heel wat belangrijke informatie, zowel voor de dealer en de eindklant, als voor de constructeur. Op deze manier kunnen we eventuele structurele problemen veel sneller opsporen en oplossen, maar ook de constructie of de sterkte van de betrokken componenten beter monitoren en laten aanpassen op fabrieksniveau. Naast deze productverbeteringsprogramma's is het ook mogelijk om de producttrainingen voor de gebruikers beter af te stemmen op de ware noden uit de praktijk.'

Gebruikerstraining en opleiding technici optimaliseren

Tjörven Vandeveld (CNH – Case en Steyr Brands) merkt op dat naast deze productverbeteringsprogramma's, het ook mogelijk is om de producttrainingen voor de gebruikers beter af te stemmen op de ware noden uit de praktijk. De opleiding van gebruikers wordt altijd maar belangrijker. Van rijgedrag tot het optimaal gebruiken van hun traploze transmissie teneinde meer milieubewust (lees: brandstofverbruik) om te gaan met hun tractor. Een laatste maar belangrijk voordeel is dat de opleidingen voor technici tijdens de winterperiode beter kunnen worden aangepast doordat we tijdens deze opleidingen dan problemen uit de praktijk kunnen nabootsen.'

Onderhoudsbehoeften beter aanpassen

Yvo vervolgt: 'Bij de Control Room wordt de

status van de machines van de klant 24 uur per dag, 7 dagen per week bewaakt. Wanneer het systeem van de Control Room een potentieel probleem vaststelt, wordt er onmiddellijk een automatische waarschuwing verzonden naar de dealer van de klant, die onmiddellijk actie kan ondernemen - soms zelfs voordat het probleem zich voordoet, waardoor stilstand van de machine wordt voorkomen. De dealer kan ook een diagnose op afstand van de machine van de klant stellen en zelfs verbinding maken met het display van de machine en actie ondernemen zonder de locatie te verlaten. Op deze manier kan de Control Room klanten ook helpen om hun machinepark in perfecte staat te houden zonder dat hun landbouwactiviteiten worden onderbroken, door hen van tevoren te bellen om routinematig onderhoud te plannen die op die manier optimaal in de werkplanning van de klant past.'

Rapporten voor de klanten

De Control Room genereert ook drie soorten rapporten voor de klant om het beste uit hun machines te halen, ze in goede staat te houden en de investering te beschermen. Yvo: 'Het maandelijkse machinegeschiedenisrapport, gegenereerd op basis van de telemetrie- en sensorgegevens die zijn verzameld door de aangesloten machine, geeft de klant een beter inzicht in het gebruik en de status van de machine en identificeert mogelijke problemen. Hierdoor kunnen ze het goede gebruik en de goede gezondheid van hun machine verzekeren, waardoor ook de restwaarde wordt beschermd.'

'Het machineonderhoudsrapport geeft anderzijds een lijst van alle onderhouds-, reparatie- en inspectiewerkzaamheden die zijn uitgevoerd gedurende de levensduur van de machine. Het bedrijfsrapport helpt de klant om te verifiëren of hun bestuurders de machines correct, efficiënt en veilig gebruiken. Met inzichten uit het rapport kan de klant afwijkingen in het gebruik van de machine door de bestuurder detecteren, of vaststellen waar ruimte voor verbetering is. Zij kunnen actie ondernemen en het organiseren van speciaal afgestemde training voor bestuurders bespreken met hun dealer. Ondertussen volgen we zo'n 15.000 machines in Europa.'

“ Wanneer het systeem van de Control Room een potentieel probleem vaststelt, wordt er onmiddellijk een automatische waarschuwing verzonden naar de dealer van de klant, die onmiddellijk actie kan ondernemen.”

YVO DUPON

De verkoopcijfers in de aardappelsector

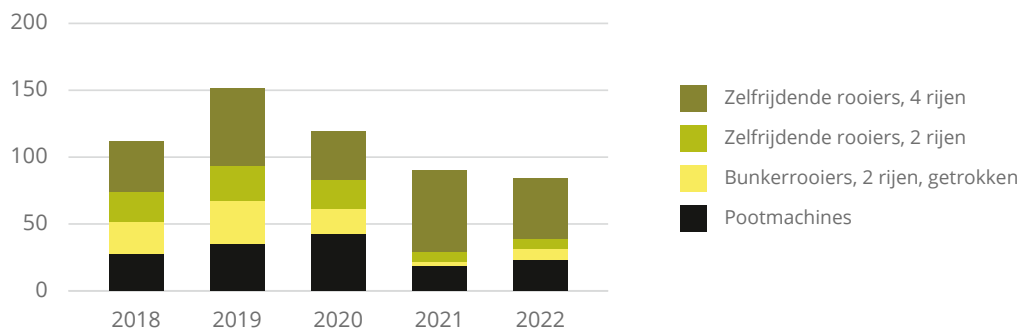
DE POOTMACHINES

Bij de pootmachines zien we dat de markt stabiel blijft, rond zo'n 30 nieuwe machines per jaar. Tegenwoordig worden vooral zogenaamde pootcombinaties verkocht, met een frees of rotoreg gevolgd door de pootmachine en aanaardkappen om werkgangen te besparen.

DE ROOIERS

Bij de rooiers zien we dat getrokken rooiers minder en minder verkocht worden. We kunnen hier twee verklaringen voor vinden: ten eerste verliest de markt van de 2-rijige rooiers aan belang omdat de loonwerkers en grote akkerbouwers op zoek zijn naar meer capaciteit. Ten tweede is een zelfrijdende rooier ook efficiënter dan een getrokken uitvoering in moeilijke omstandigheden. Dit najaar was dat opnieuw het geval. Verder worden aardappelrooiers ook regelmatig ingezet om andere gewassen te oogsten, zoals wortelen bijvoorbeeld, en dan is een zelfrijder niet meer weg te denken.

De markt van de zelfrijdende 4-rijers was de laatste vijf jaar goed voor een gemiddelde van zo'n 48 machines op jaarbasis. Het zijn bijna uitsluitend bunkerrooiers. Capaciteit wint aan belang, ook in de aardappelteelt. In Vlaanderen worden ze grotendeels aangeschaft door loonwerkers, in Wallonië zien we ook grotere aardappelteelers regelmatig investeren in dergelijke machines.



AVR, DEWULF EN GRIMME GEVEN HUN KIJK OP MECHANISATIE IN DE AARDAPPELSECTOR

'Het oogsten van een eindproduct betekent dat je bij het oogsten extra zorg aan de aardappelen moet besteden'

Wat de mechanisatie van de aardappelteelt aangaat zijn er de afgelopen jaren een aantal ontwikkelingen doorgemaakt, zoals de pootcombinaties en de 4-rijige zelfrijdende rooiers. Om te zien hoe de sector verder evolueert en de uitdagingen die voor ons liggen het hoofd biedt, brachten we Erwin Pjater van Grimme, Maarten De Smet en Kristof De Ruyck van AVR, evenals Peter Muysen en Matthias Dhuyvetter van Dewulf samen. >>

Van links naar rechts: Matthias Dhuyvetter, Peter Muysen, Maarten De Smet, Kristof De Ruyck en Erwin Pjater



Ons land is een van de draaischijven van de aardappelindustrie. Er zijn veel verwerkers in ons land en zij zijn voortdurend op zoek naar grotere volumes aardappelen om te verwerken. Erwin vervolgt: 'Dat heeft ook te maken met de kwaliteit van de productie. Het is echter niet mogelijk om nog meer te telen in België, en fabrikanten wenden zich daarom steeds meer tot Frankrijk, om dit model te exporteren en hun fabrieken te kunnen voorzien van grondstoffen, namelijk aardappelen. De vraag naar eindproducten is inderdaad zeer groot, en dat wordt ondersteund door het feit dat veel landen het gestandaardiseerde consumptiemodel van West-Europa willen nabootsen.' Maarten vervolgt: 'Zo zien we dat veel Belgische boeren grond gaan huren in Frankrijk om aardappelen te telen. Sommigen zijn bereid om grotere afstanden af te leggen. Aan de andere kant komen we in contact met nieuwe klanten in Frankrijk, die ook nadenken over dit gewas dat hen veelbelovend lijkt.' Kristof: 'Onze machines moeten ook veel veelzijdiger zijn dan voorheen. In België werden 20 jaar geleden enkel aardappelen geteeld op goede grond. Nu, en onder druk van verwerkers, worden aardappelen ook geteeld op minder gemakkelijke gronden, bijvoorbeeld met veel stenen. Daardoor hebben we onze machines in de loop van de tijd aangepast, zodat ze ook in deze moeilijkere omstandigheden goed presteren.'

De beperkingen van de grootte

Net als alle andere machines op de openbare weg moeten ook aardappelrooiers voldoen aan de wettelijke bepalingen. Erwin: 'Dit betekent dat voor een zelfrijdende rooier de limiet qua breedte, lengte en hoogte een 4-rijig model is. Binnen deze beperkingen proberen we te innoveren door de scheidings-, reinigings- en sorteermogelijkheden verder te verfijnen. We moeten niet vergeten dat we een eindproduct oogsten, dus het is heel belangrijk om er goed voor te zorgen.' Peter vervolgt: 'Technisch gezien zou je kunnen overwegen om over te stappen op bijvoorbeeld 6-rijige rooiers, maar dan is het onmogelijk om ze op de weg te laten rijden. De grens is dus bereikt in de huidige stand van zaken. Aan de andere kant wil ik er ook op wijzen dat binnen de Europese Unie de regelgeving van land tot land verschilt op het gebied van het gewicht per as, om maar een voorbeeld te noemen. Voor een

fabrikant is het daarom niet eenvoudig om een machine te ontwikkelen en te bouwen, aangezien men, afhankelijk van het ene of het andere land, al dan niet een bepaald ding kan aanbieden. Dat geldt niet alleen voor nieuwe machines, maar ook voor de tweedehands machines die we terugnemen.'

“ Aardappelen zijn het gewas dat de meeste investeringen vergt.”

Investeren in technologie

Doordat de afmetingen van de oogstmachines wettelijk bepaald zijn, vertrouwen fabrikanten op technologie om ze te laten evolueren. Erwin: 'Op het vlak van service kunnen we telematica noemen, die onderhoudsinterventies vergemakkelijkt of het mogelijk maakt om eventuele storingen op te sporen. Nu loonwerkers steeds meer verder van huis rooien, is dit natuurlijk een belangrijke stap voorwaarts.' Peter: 'Op een rooier zijn de instelmogelijkheden bijna eindeloos en elke aanpassing van een specifiek onderdeel heeft een impact op de bedrijfsefficiëntie van de andere, het is dus belangrijk om enkele geautomatiseerde instellingen te kunnen aanbieden om het de chauffeurs gemakkelijker te maken.' Maarten: 'Dit is des te belangrijker omdat deze rooiers tijdens het seizoen soms in radicaal andere omstandigheden worden ingezet en het vinden van chauffeurs een steeds belangrijker uitdaging wordt.' Bovendien zijn moderne aardappelrooiers nu uitgerust met opbrengstmeting, waardoor het mogelijk is om een bruto-opbrengst plaatsspecifiek te visualiseren. Omdat de aardappelen in de grond zitten en de balken in hun geheel door de machine gaan, is het moeilijker om een netto-opbrengst te meten. Deze technologische ontwikkelingen zijn ook sterk voelbaar op het gebied van pootcombinaties. Matthias: 'Elke fabrikant biedt nu all-in-one oplossingen aan, die niet alleen tijd besparen, maar ook zorgen voor een betere kwaliteit van het werk. Inmiddels planten bijna al onze klanten

met behulp van een RTK-geleidingssysteem, wat ook helpt om de kwaliteit te verbeteren.’ Erwin: ‘Op dezelfde manier bieden we oplossingen die het mogelijk maken om de meststof variabel te lokaliseren volgens een vooraf vastgestelde taakkaart, wat een aanzienlijke inputbesparing mogelijk maakt. In de praktijk merk ik echter dat weinig landbouwers ontvankelijk zijn voor deze nieuwe technologie voor het ogenblik. Het zal tijd en communicatie kosten om hen te interesseren voor dit soort technologische vooruitgang.’ Maarten: ‘Agronomen zouden eigenlijk naar deze technologie moeten kijken om te bepalen welke dosissen ze op welke plekken moeten toepassen, en waarom. De machinefabrikanten zijn er klaar voor, de systemen werken in de praktijk, het enige wat nog ontbreekt is agronomisch advies.’

Zeer professionele klanten

Als we onze drie spelers vragen hoe zij hun Belgische klantenkring zien evolueren, hoeven ze niet lang na te denken. Kristof: ‘Het is niet verwonderlijk dat onze klanten grote loonwerkers en grote landbouwbedrijven zijn. De investeringskosten zijn hoog, het is dus logisch dat onze machines voorbehouden zijn voor grotere structuren.’ Matthias vervolgt: ‘Boerderijen worden steeds groter en kopen makkelijker groot materieel. Vroeger hadden we 100 ‘kleine’ klanten, nu zijn dat er 50 grote. Wat de spreiding van ons cliënteel betreft, merk ik dat het in Vlaanderen bijna uitsluitend loonwerkers zijn, terwijl we in Wallonië vaak verkopen aan boerderijen, die dan structuren zijn die een bepaalde omvang bereikt hebben. Maarten: ‘Over het algemeen kopen Belgische klanten nieuwe of recent gebruikte machines. Ik merk ook dat onze Belgische klanten over het algemeen overuitgerust zijn, en dat valt nog meer op bij landbouwers dan bij loonwerkers. Gezien de wisselende weersomstandigheden, en dit najaar is daar een goed voorbeeld van, is dat ook te begrijpen of te verklaren.’

“ Er is dringend behoefte aan harmonisatie van de wetgeving op Europees niveau.”



MARC DEVRIESE:

'Er zijn heel wat uitdagingen voor de landbouwsector, maar de mechanisatie biedt hier antwoorden'



Door alle interviews heen vinden we steeds éénzelfde rode draad: de landbouwmechanisatie blijft voortdurend investeren om machines te bieden die duurzamer en efficiënter werken zodat de veehouders en de akkerbouwers, maar ook de loonwerkers deze uitdagingen kunnen aangaan. Sommige technieken, zoals gps-oplossingen, bieden een zichtbaar antwoord, terwijl anderen, zoals bijvoorbeeld de evoluties op gebied van motortechnologie niet rechtstreeks voelbaar zijn, maar wel een enorme verbetering bieden voor het milieu. En de sector blijft niet op zijn lauweren rusten, de uitdaging blijft om nog beter te doen om de agrarische sector in zijn geheel nog beter te steunen.

Zoals iedereen wel weet blijft de landbouw de basis van het voedselsysteem. In ons eigen land blijft de landbouwactiviteit uiteraard belangrijk. De verschillende interviews van de mechanisatiespecialisten in België tonen bovendien aan dat de mechanisatie verder blijft evolueren om steeds meer efficiënt te kunnen produceren. De Belgische landbouw is en blijft in ontwikkeling en zorgt bovendien voor heel wat tewerkstelling. In zijn interview geeft Willem Ter Heerdt bijvoorbeeld aan dat 'Elk Belgisch landbouwbedrijf werk genereert voor 10 mensen'.

Om efficiënt te kunnen ondernemen in de landbouwsector is een gepaste mechanisatie nodig, zowel voor de veehouder en de akkerbouwer als voor de loonwerker. Tevens draagt deze landbouwmechanisatie bij om oplossingen en antwoorden aan te reiken zodat de Belgische landbouwers hun uitdagingen kunnen aangaan. Voor de Belgische burgers zijn het allemaal machines die te groot zijn en te traag rijden op onze wegen maar weinigen beseffen hoeveel technologie in deze machines gestoken is zodat ze de landbouwers dag in dag uit kunnen helpen om

efficiënter, milieuvriendelijker of nog duurzamer te werken. Dankzij deze mechanisatie kunnen de landbouwers duurzamer voedsel produceren en bovendien ook nog het milieu zoveel mogelijk ontlasten. Technologische oplossingen die deze machines uitrusten behoren tot de top van de industrie, al vermoed bijna niemand dat buiten de landbouwsector.

De mechanisatie is duurzamer dan ooit

Marc vervolgt: 'De dieselmotoren zijn de laatste jaren enorm geëvolueerd om de uitstoot te verminderen. Heel wat mensen denken dat een dieselmotor vervuilend is, maar als we naar concrete cijfers gaan kijken merken we dat er serieuze sprongen ondernomen zijn door de industrie. En diesel is properder dan ooit. Als we naar de NOx en fijn stof-uitstoten gaan kijken merken we dat een Stage V motor van pakweg 2019 maar 1 op 100 uitstoot ten opzichte van wat dezelfde T1 motor in 1996 uitstootte... en dat op geen 25 jaar tijd! Straffer nog, als we naar diezelfde uitstoten gaan kijken tussen een T3 motor van 2006 en een Stage V motor van 2019 dan komen we op 1 op 25... en op 13 jaar tijd.'



‘Daarbij komt nog dat de technologische ontwikkelingen ervoor zorgden dat het specifiek verbruik met 20% daalde de laatste 10 jaar. We denken aan elektronica en telematica, maar ook aan de technologische evoluties in de bandensector, alsook een betere vorming van de bestuurders die de techniek beter onder de knie krijgen, zeker als het om traploze transmissies gaat en hun rijgedrag optimaal aanpassen.’

‘De mechanisatiesector heeft al heel wat inspanningen geleverd om milieuvriendelijker te kunnen produceren en de uitstoten drastisch te verlagen, maar toch willen de tractorfabrikanten nog een tandje bijsteken, want de belangrijkste onder hen bouwen hun eigen motoren. Er is de zoektocht om de fossiele brandstoffen te vervangen door bijvoorbeeld biobrandstoffen zoals bijvoorbeeld methaan en HVO (hydrated vegetable oil). Ze gaan verder, meerdere merken spreken duidelijk hun voorkeur uit om de verbrandingsmotor te vervangen door elektrische motoren voor trekkers met een vermogen tot 120 pk.’

‘De mechanisatie biedt niet enkel antwoorden op de uitdagingen van de landbouwer. Er bieden zich ook opportuniteiten aan. Teneinde CO₂ neutraal te produceren, is de bodem beter in staat om CO₂ op te nemen en vast te leggen dan de bos en plantenvegetatie tesamen. Met de Carbon Farming technieken wordt de bodem beter voorbereid om koolstof te stockeren.’

CONTACTPERSONEN

Olivier Descampe
Ag Tec • od@ag-tec.be

Majna Seurinck
AVR • majnaseurinck@avr.be

Egide Vandevelde
CNH Industrial
egide.vandevelde@cnh.com

Tjörven Vandevelde
CNH Industrial
tjorven.vandevelde@cnhind.com

Ivo Dupon
CNH Industrial
ivo.dupon@cnhind.com

Luc Sterckx
Cofabel • luc.sterckx@cofabel.be

Jordy Vandecappelle
Dewulf
jordy.vandecappelle@dewulfgroup.com

Lore Thélu
Grimme • l.thelu@grimme.fr

Tom Vanlooveren
Hilaire Van Der Haeghe
t.vanlooveren@vanderhaeghe.be

Willem Ter Heerdt
ING • willem.ter-heerdt@ing.com

Victor Joskin
Joskin • victor.joskin@joskin.com

Stijn Vercauteren
Lemken • vercauteren@lemken.com

Claude Packo
Packo • claude.packo@packo.be

Dominique Emond
Pöttinger
dominique.emond@poettinger.at

