HET BLAD OVER DE MECHANISATIE IN TUIN EN GROENE ZONES ... MET EEN KNIPOOG NAAR DE MENS ERACHTER

Driemaandelijks tijdschrift | 12e jaargang nr. 45 | **september 2019** | € 8,75

WWW.GREENTECHPOWER.EU

GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS

THOMAS
1931
IN MANY FIELDS

TIMBERWOLF®

Firma Thomas BVBA
Brusselsesteenweg 144
1785 Merchtem
T. (32) 52/372 273
E. info@firmathomas.be
www.firmathomas.be

TWPTO/150H

TW230DHB

TW280TFTR

TIMBERWOLF®
www.timberwolf-uk.com

Voorwoord	In beweging komen.	5
Golf & Techniek	De golfclub van Clervaux in het Groothertogdom Luxemburg.	6
Openbare besturen	Aarschot heeft iets met water.	10
Tuinaanlegger	Maickel Stassen uit Dilsen-Stokkem: 'Ik steek mijn ziel in dit werk.'	14
Mensen achter machines	Devisé in Hoepertingen laat klanten proeven van machines.	18
Openbare besturen	'Gebruik van eigen hout is een primeur in Vlaams-Brabant'.	24
Highlights		30
Techniek	Eliet Mega Prof: versnipperaar met eigen karakter.	32
Fedagrim	Fedagrim.	36
Techniek	Uit het land van de rijzende zon …	38
I love my GreenTechJOB	Michiel Thomas, kersverse zaakvoerder van Thomas Renting uit Merchtem.	42
Mensen achter machines	HH Garden werkt aan nauwer contact met de eindklant.	44
Techniek	Overweldigend: op rupsen over de hellingen met de Herbhy 40C.	48
Highlights		52
Highlights		54
Highlights		56
Highlights		58
Techniek	Geruisloze zitmaaier.	60
Techniek	De familie Pirothon zet in op kwalitatieve biomassa.	64
Highlights		68
Recht	U krijgt ongewenste brieven van een ander bedrijf: wat nu?	70

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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

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

Vormgeving
Leleu Group, Merchtem
info@leleu.be

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

Abonnementen
info@greentechpower.eu

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

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

GreenTechPower verschijnt 4x/jaar op 15.755 exemplaren in het Nederlands en het Frans.

TRACTOR OF THE YEAR

Belgian jury member

KAN NIET,
BESTAAT NIET
In 1995 introduceerden wij de eerste robotmaaier ter wereld, die het denken over
maaien significant heeft veranderd. En nu is er de Automower® 535 AWD, onze eerste
4WD robotmaaier; een extra solide (Pro) robotmaaier die zelfs op stevige oneffenheden
en hellingen tot 70% een prachtig maairesultaat bereikt.
WWW.HUSQVARNA.COM/BE-NL/GAZON-EN-TUIN/PROFESSIONAL/PROFESSIONELE-ROBOTMAAIERS/
Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

Waarheid van het seizoen

'Met beide voeten op de grond kom je geen stap vooruit.'

In beweging komen

Wie te veel met beide voeten op de grond staat, mist de punch om met iets van start te gaan. Wie niet met de voeten op de grond staat, zweeft en komt ook nergens terecht. De juiste weg ligt ergens in het midden, want om iets in beweging te krijgen moet er echter wel één voet opgetild worden.
'Met beide voeten op de grond kom je geen stap vooruit,' is een uitdrukking die heel toepasselijk is voor Michiel Thomas uit Merchtem die op zijn 29 jaar is gestart met de verhuur van hoogwerkers. Of voor Kristel Devisé en Erik Vanwesemael uit Hoepertingen die op hun 50 jaar uit de horeca stapten om haar ouderlijk mechanisatiebedrijf over te nemen. Maickel Stassen uit Dilsen-Stokkem koos er meer dan tien jaar geleden voor om zich als tuinaannemer bij te scholen tot boomverzorger en volgde een opleiding tot European Tree Worker. Wie nog een stap durft zetten is de stad Aarschot die zwaar investeerde in een veegzuigwagen met alles op en aan, een investering die ondertussen een schot in de roos blijkt te zijn en alle dagen op de baan is. Hoegaarden, als tweede openbare bestuur in dit nummer, doet waar mogelijk beroep op landbouwers om haar gemeentelijke taken mee te helpen uitvoeren; een bewuste keuze die voor beide partijen een win-winsituatie is. Bij wijze van uitzondering zijn we over de landgrenzen gaan kijken hoe de golfclub van Clervaux in het Groothertogdom Luxemburg met greenkeeping omgaat.
Verder hebben we de afgelopen zomer niet stilgezeten en een aantal machines voor de tuinaannemer in de praktijk getest. De bevindingen daarvan vind u terug in het tweede deel van dit magazine.

De redactie

Agribex 2019 van 3 tot en met 8 december 2019

Binnenkort organiseert Fedagrim op de Heizel opnieuw Agribex. De van oorsprong landbouwbeurs heeft er sinds enkele jaren een sterk uitgebouwde afdeling voor de groensector bij gekregen. De toonaangevende aanbieders van machines voor tuin & park staan voornamelijk in Paleis 8 en in een deel van Paleis 3 en 4.
3 december, de eerste dag is een professionele dag. Voor aannemers en openbare besturen biedt deze exclusieve dag de gelegenheid om in alle rust de machines te kunnen bekijken en info uit te wisselen, vergezeld van een lekkere maaltijd.

Michel Christiaens, secretaris-generaal van Fedagrim en organisator van Demo Groen en Agribex

De golfclub van Clervaux in het Groothertogdom Luxemburg

Clervaux in het Groothertogdom Luxemburg is meer dan alleen het kasteel en de abdij. Het stadje is ook de thuisbasis van een Luxemburgse golfclub. Deze club werd opgericht in 1989 en vormt tevens de stek van het National Golf Centre in het land. Het bijzonder heuvelachtige terrein biedt een prachtig uitzicht, maar gaat gepaard met een aantal beperkingen bij het dagelijkse onderhoud. De Luxemburgse zerofytowetgeving is niet van toepassing op golfbanen, maar Clervaux trekt evenwel de kaart van een 'eco-friendly' golfbaan. De greens en de beregeningsinstallatie zijn dertig jaar oud, wat een aantal beperkingen op het gebied van onderhoud tot gevolg heeft. We hadden begin juli een gesprek met Jean-Paul Paggen, de greenkeeper van de club.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Clervaux ligt in het noordelijke deel van het Groothertogdom, op ongeveer 30 kilometer van Bastogne en Sankt-Vith. De Clervaux Golf Club strekt zich uit over een oppervlakte van bijna 80 hectare, waarvan 50 hectare gazon. De gronden zijn eigendom van de Luxemburgse staat, maar zijn ter beschikking gesteld voor golfdoeleinden. Het is een privébedrijf dat de infrastructuur beheert, terwijl het sportieve aspect toevertrouwd is aan een vzw. De gebouwen herbergen ook een hotel, dat tot 3 jaar geleden door de golfclub zelf beheerd werd, maar tegenwoordig verhuurd wordt aan een hotelgroep die actief is in het gebied. Clervaux telt zowat 350 leden, waarvan bijna de helft Luxemburgers zijn. De andere helft zijn Belgen.

Jean-Paul Paggen is sinds het begin van 2017 verantwoordelijk voor het onderhoud en werkt voltijds voor Clervaux. Hij vervolgt: 'Het is een zeer heuvelachtig terrein, waardoor het onderhoud niet altijd eenvoudig is, maar wat ook interessante speleigenschappen biedt voor de leden. We werken hier op greens die dertig jaar oud zijn en dus ook hun nadelen met zich meebrengen. Vanuit het oogpunt van de botanische samenstelling bijvoorbeeld: deze greens bevatten

Jean-Paul Paggen: 'Clervaux trekt de kaart van een 'eco-friendly' golfbaan.'

Het meeste onderhoud aan de machines wordt in eigen beheer uitgevoerd.

95% straatgras. Ook de beregeningsinstallatie is 30 jaar oud. We beschikken dus niet over de laatste stand van zaken van de techniek. Mijn onderhoudsteam bestaat uit 5 voltijdse medewerkers, aangevuld met een freelancer die ons twee dagen per week komt helpen. Omdat hij hier vanaf het begin werkt, kent hij de knepen van het vak en het terrein en dat is een grote troef voor het dagelijkse beheer.'

Onderhoud blijft evolueren

De Luxemburgse wetgeving volgt de Europese wetgeving, en de zerofytowetgeving is bijgevolg van toepassing op alle openbare groene ruimten. Jean-Paul vervolgt: 'Een golfclub wordt evenwel beschouwd als een privéruimte, waarvoor zerofyto niet verplicht is, maar we hebben toch gekozen om deze richting mee uit te gaan. Praktisch gezien gebruiken we alleen fytoproducten als het absoluut noodzakelijk is en we willen ze op lange termijn volledig bannen. Op dit moment zijn we de enige 'eco-friendly' golfclub in Luxemburg. Daarnaast moet je ook weten dat Luxemburg zeer restrictief is ten aanzien van fyto's, en dat veel producten niet worden goedgekeurd. Ook daarom is het dus noodzakelijk om andere oplossingen te zoeken. We werken samen met Frédéric Cahay, een externe consultant. Hij komt regelmatig op het terrein en helpt ons om deze zerofyto-aanpak zo goed mogelijk uit te voeren, mét behoud van een hoge speelkwaliteit voor onze leden. Wat de greens betreft, voeren we per maand één beluchting, twee verticuts en twee topdressings uit. In het begin stond er veel vilt op de greens en daarom voeren we elk jaar ook twee beluchtingen uit met grote holle tanden. Van tijd tot tijd worden deze beluchtingen aangevuld met een beluchting met lange, volle tanden om de drainagelaag te bereiken en verdere bodemverdichting tegen te gaan. Al deze werkzaamheden werpen vruchten af en we merken bijvoorbeeld minder problemen met oppervlaktewater op de greens tijdens de wintermaanden, terwijl de speelkwaliteit ook verbeterd is.'

Een beproefde werkorganisatie

Op de Clervaux Golf Club zijn er meestal geen prijskampen tijdens de week, waardoor het mogelijk is om de onderhoudswerkzaamheden op eigen tempo uit te voeren tijdens de weekdagen. In het weekend worden de werkzaamheden ingepland in functie van de verschillende activiteiten op de kalender. 'In principe voeren we zoveel mogelijk zelf uit op de baan en doen we enkel beroep op onderaannemers voor grotere werkzaamheden. Tijdens de wintermaanden houden we ons

→

VDB technics

www.vdbtechnics.be • Yves@vdbtechnics.be

Tel 0476 922 833

Het heuvelachtige terrein biedt interessante speeleigenschappen voor de leden.

Tijdens de week zijn er meestal geen prijskampen.

personeel bezig met snoei- en velwerkzaamheden. Soms huren we ook machines die we niet rendabel kunnen afschrijven binnen de club. Ik denk bijvoorbeeld aan een houtversnipperaar, die enkel op bepaalde tijdstippen gebruikt wordt. Wel beschikken we over alle noodzakelijke machines. De fairway-, greens- en pre-greensmaaiers zijn van het merk John Deere, terwijl de roughmaaier en de bunker rake van bij Toro komen. De John Deere machines worden aangekocht bij een Luxemburgse dealer, terwijl de Toro-machines uit België komen, aangezien het merk niet in Luxemburg vertegenwoordigd is. We proberen het aantal merken te beperken om het onderhoud van onze machines beter te kunnen beheren. We hebben ook een goed uitgeruste werkplaats die ons in staat stelt om de meeste onderhoudswerkzaamheden aan onze machines in eigen beheer uit te voeren.'

Watervoorziening geniet alle aandacht

Door de zomerse temperaturen en het relatief droog weer is beregening onmisbaar geworden tijdens de zomermaanden. Volgens Jean-Paul een onderwerp dat steeds actueler wordt: 'Ik denk dat dit aspect in de toekomst steeds belangrijker zal worden. Op de baan beschikken we over een beregeningsinstallatie die aangelegd werd samen met het terrein. We beschikken al over een geautomatiseerd beregeningssyteem voor de greens, de pre-greens en de tees. De fairways krijgen geen water. We beschikken wel over verschillende wateraansluitingen op het terrein, waardoor we ook draagbare sprinklers kunnen inzetten in noodgevallen. We werken enkel met oppervlaktewater, dat wordt verzameld in 2 vijvers verspreid over het terrein. In 2018 was het niveau sterk gedaald en dit jaar is niet beter door de weinige neerslag die we de afgelopen weken hebben gehad. We geven een minimum aan water per beregeningsbeurt, vooral omdat de green in zijn geheel al water krijgt. Een nieuw beregeningssysteem zou een grote stap voorwaarts zijn, maar de computer die ons systeem beheert, is al uitgerust met een regensonde, wat op zich een goede zaak is.'

Focus op een propere golfbaan voor de toekomst

De Clervaux Golf Club trekt duidelijk de 'eco-friendly' kaart. Voor Jean-Paul Paggen blijft de grote uitdaging op het terrein om de najaars- en winterziekten te beheersen. Hij vervolgt: 'We bevinden ons op een hoogte van 500 meter. Het seizoen begint hier later en stopt ook vroeger. Als een ziekte in november waargenomen wordt, is de kans groot dat deze ook tot in april blijft aanslepen. Dat moeten we beter proberen te controleren. We hebben ingezet op een nieuwe aanpak, met aangepaste methodes en de verzameling van zoveel

De club is goed uitgerust om de werkzaamheden op de golfbaan uit te voeren.

De practice biedt ruimte om te oefenen.

Een goede werkorganisatie maakt het mogelijk om efficiënt te werken.

mogelijk informatie. We zijn nog steeds aan het leren, maar ik ben ervan overtuigd dat deze methode werkt. Het is van belang om de ontwikkeling van de ziektes tegen te gaan en tegelijkertijd ook het gazon verder te versterken. Op clubniveau moeten we er echter voor zorgen dat we meer communiceren met onze leden. Als de baan er perfect bij ligt, is iedereen tevreden. Aan de andere kant, wanneer een ziekte de kop opsteekt, is het aan ons om de spelers beter te informeren over wat er gebeurt en waarom. Inzetten op een propere golf betekent ook keuzes maken!' ●

Aarschot heeft iets met water

De Vlaams-Brabantse stad Aarschot, gelegen tussen Leuven en Diest, draagt waterbeheersing hoog in het vaandel. De meestal rustige Demer kan op korte tijd van een rustig riviertje veranderen in een ontembare stroom die een deel van het grondgebied onder water zet. Op zulke momenten komt er dan veel grond van de akkers gespoeld en de smurrie die dan op het wegdek achterblijft, vraagt om deskundig opgeruimd te worden. Die gedachte zit mee achter de recente aanschaf van een veegzuigwagen met alles op en aan. Sinds de veegzuigwagen geleverd werd, wordt hij haast elke dag op verschillende plaatsen in de stad ingezet.

Tekst en foto's: Peter Menten

We waren te gast in de refter van de Gemeentelijke Centrale Werkhal aan de industriezone van Aarschot. Van de partij waren Benny Serneels (deskundige Technische Zaken), Gerry Vranken (Schepen van Openbare Werken, verantwoordelijk voor de dienst Technische Zaken en sinds vorig jaar ook bevoegd voor Waterbeheersing), Ronny Mattheus (diensthoofd en interim-chauffeur van de veegzuigwagen) en Wim Van der Vliet (chauffeur van de veegzuigwagen).

Nadat we met de VS7-veegzuigwagen op diverse kritieke locaties in de stad waren gaan werken, hebben we met aankoper Jan Boeckx en schepen Gerry Vranken nog wat nagekaart over het aankoopbeleid van de stad.

Kleine stadskern met 300 km eigen wegen

De stad Aarschot heeft circa 30.000 inwoners, een klein stadscentrum en een uitgebreid grondgebied met veel kilometers landelijke verbindingswegen. Ze bestaat uit de stadskern Aarschot zelf en de deelgemeenten Gelrode, Langdorp en Rillaar. Goed voor iets meer dan ongeveer 60 km2 oppervlakte, waarvan 70% onbebouwd. Over heel het grondgebied verspreid lopen er zowat 300 km eigen wegen zonder veel straatgoot: een situatie die een meer intensieve aanpak vraagt om alles netjes en onkruidvrij te houden. Bovendien wordt Aarschot in de ban gehouden door de nukkige Demer en zijn bijrivieren. Daardoor is het van wezenlijk belang dat de rioolkolken zo zuiver mogelijk zijn en het regenwater vlot kunnen evacueren. Door te vegen komt er minder zand en afzetting in de rioolkolken en is er van nature een betere doorstroming. Omdat de steden en gemeenten van overheidswege geen chemische onkruidbestrijdingsmiddelen meer mogen gebruiken, wint vegen en zuigen, als eerste preventieve maatregel tegen onkruidontwikkeling, aan belang.

Al deze argumenten waren voor Aarschot voldoende om op zoek te gaan naar een grote veegzuigwagen. De stad had al een exemplaar, maar dat was te klein en te verouderd voor de langere trajecten en de huidige behoeften.

Het aankoopproces

Omdat de aankoop van een veegzuigwagen een vrij hoge investering is, werd er niet over een nacht ijs gegaan. De optie om het werk uit te besteden aan een aannemer werd overwogen, maar bleek voor een situatie als deze in Aarschot niet doeltreffend genoeg. Het argument 'flexibiliteit' wees in de richting van een eigen veegzuigwagen.

Ronny Mattheus: 'We hadden al een pak ervaring met vegen en opvangen en we hebben in het voortraject ook verschillende zaken in de praktijk uitgetest. Daarmee wisten we dat we met de nieuwe investering meer zouden gaan draaien dan eerst voorzien. Zo gaat dat: je investeert in iets, begint die machine beter te kennen en op de duur ga je er meer en meer 'andere' dingen mee doen. Die vrijheid en souplesse heb je niet wanneer je met een aannemer werkt.'

Aan de tafel zaten van links naar rechts: Benny Serneel, Wim Van der Vliet, Ronny Mattheus en Gerry Vranken.

Benny Serneels: 'Aarschot heeft veel kilometers straten met kasseigoten en dat vraagt om geregeld te vegen.'

De mensen van de Dienst Technische Zaken hadden dus al de nodige ervaring met vegen, maar omdat men een investering ging doen die voor de stad toch een grote hap uit het budget zou nemen, moest alles goed overwogen zijn. De aankoopverantwoordelijken en de medewerkers van Technische Zaken, samen met hun ploegbaas, legden alle info en ervaring die ze hadden samen en zo werd er een pakket samengesteld met vereisten waaraan de machine zou moeten voldoen.

Nadat de foto aan de Demer was gemaakt, gingen Gerry Vranken en Jan Boeckx nog naar een vergadering over … jawel: waterbeheersing.

Een van de vereisten was een voldoende grote opvangbak zodat er weinig heen en weer moest worden gereden. Vanuit dit eisenpakket kwam de Brock-veegzuigwagen in het vizier die ze dan samen met de importeur Marcel van Dyck en Volvo hebben samengesteld. In eerste instantie werd er uitgegaan van een eenvoudige veegzuigwagen. Later kwam het idee van de achterzuiger op de proppen: een opbouw waarbij een hogedrukinstallatie met water de hardnekkige slijklaag op het wegdek losspuit, gevolgd door een zuigmond over de breedte van de wagen die het losgeweekte vuil opzuigt.

→

Ronny Mattheus: 'Voor deze laatste optie werd gekozen omdat Aarschot in erosiegevoelig gebied geregeld te maken krijgt met modderstromen na hevige regenbuien. Met deze installatie kunnen we met 1 man een straat onmiddellijk proper spuiten en tegelijk het vuil meenemen. Veel interessanter en met minder waterverbruik dan wanneer je het slijk in de kant moet spuiten!'

Wim Van der Vliet, chauffeur van de veegzuigwagen: 'Vroeger hadden we altijd 2 ploegen nodig: een ploeg die ging borstelen en een andere die het afval wegvoerde. Dat vroeg een goede coördinatie en je moest steeds met twee mensen en twee machinecombinaties zijn. Als de ene dan ging afvoeren dan stond de andere na korte tijd stil. Daar zat geen rendement in. Het kon dagen duren om bijvoorbeeld een lange steenweg volledig af te werken. Nu stap je gewoon in de vrachtwagen en hoef je met niks of niemand rekening te houden. Aan het einde van de dag heb je tenminste het gevoel dat er iets opgekuist is en word je vrolijk als je terugkijkt op je werk.'

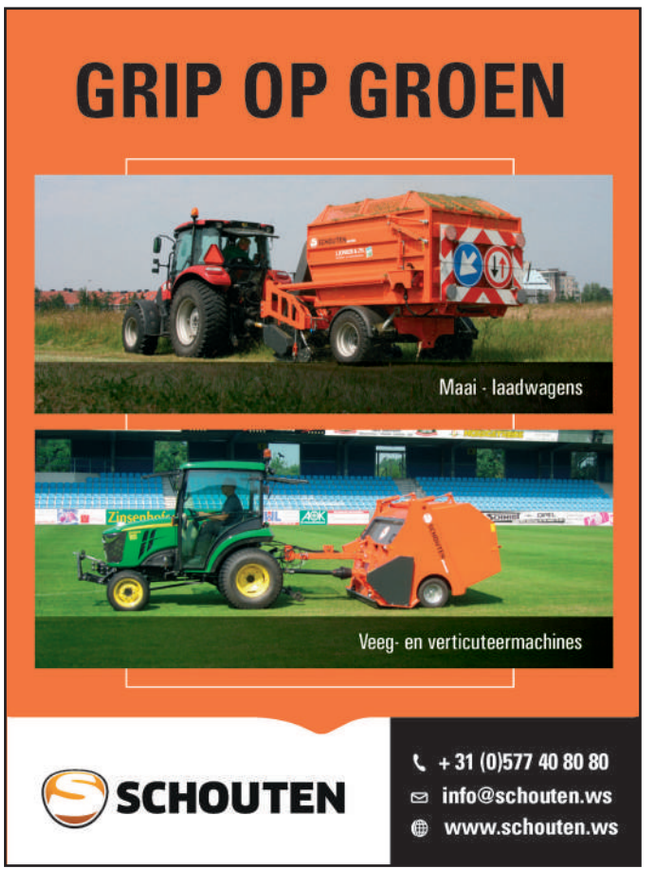
Benny Serneels, deskundige Technische Zaken: 'In het kader van de niet-chemische onkruidbestrijding vormt de aankoop van deze veegzuigwagen een sterke plus. Aarschot heeft veel kilometers straten met kasseigoten, onder andere op de Testeltse Steenweg. Dat vraagt geregeld vegen om de kanten van de wegen vrij te houden van stof en vuil waarin onkruid zich kan ontwikkelen. Met onze eigen veegwagen kunnen we beginnen vegen wanneer we het zelf nodig achten en zijn we niet gebonden aan een schema of afspraken. We kennen onze stad en weten waar de kritieke plaatsen zijn. Niet dat we alles zelf willen doen: het maaien van de grasbermen bijvoorbeeld, dat besteden we wel uit.'

Gezien de draaiuren die we op de teller zagen staan, bleek de praktijk dit te bevestigen: de Brock VS7 was in dienst sinds begin dit jaar en op minder dan 6 maand tijd (januari tot juni) stonden er 340 veegzuig-uren op, transporttijd niet meegerekend. De wagen is iedere dag op de baan. En als vaste chauffeur Wim in verlof is, dan neemt diensthoofd Ronny over.

Stad Aarschot en waterbeheersing

Schepen Gerry Vranken is niet alleen verantwoordelijk voor Technische Zaken, maar ook voor Waterbeheersing, een nieuwe bevoegdheid sinds de laatste bestuurswissel. Op dat vlak zijn er enkele accenten gelegd.

Jan Boeckx, verantwoordelijk aankoop: 'We krijgen nu meer middelen voor de Technische Dienst, maar die zijn ook gekoppeld aan meer verantwoordelijkheid. Het schepencollege wil nu inzetten op waterbeheersing en netheid, twee dingen die hand in hand gaan. We willen op alle vlakken preventiever werken: de boel netjes houden creëert netheid. Bij de aanleg van verkavelingen kijken wij mee voor de inplanting om het onderhoud achteraf vlotter te kunnen doen. Vroeger was iedere dienst op zichzelf bezig, maar werd er niet verder gekeken.'



Gerry Vranken, schepen: 'We bekijken wat onze kerntaken zijn en maken de oefening van welke taken we afstoten en uitbesteden en wat we beter zelf kunnen doen.' ●

De VS7-veegzuigwagen van Brock

Aarschot koos voor de combinatie van Brock met Volvo. Deze Volvo FE werd als basis genomen omdat langs die weg ook de COC in orde kon worden gebracht. Volvo werkt geregeld samen met Brock. De opbouw gebeurde bij de constructeur en voor alle aansluiting, afwerking en finetuning tekende de firma Marcel Van Dyck.

De VS7 heeft een eigen hulpmotor, een watertank van 1.600 liter en kan 7 m^3 vuil meenemen. Het water wordt enerzijds gebruikt om het stof dat bij het vegen vrijkomt te beperken en anderzijds in de hogedrukinstallatie om hardnekkig vuil los te spuiten. De opbouw is voorzien van 1 roterende borstel vooraan en twee in het midden die haaks op de ondergrond werken. Verder zit er in het midden nog een roterende brede borstel die met de ondergrond mee werkt. Achteraan loopt er een balk met enkele spuitkoppen die via hogedruk de hele breedte van de wagen afdekken. Daarachter staat een zuigmond over de hele breedte die het losgespoten vuil opzuigt. Alle bewegende delen zijn aangekoppeld op de automatische smering waardoor de hele installatie nagenoeg onderhoudsvrij is. Alle borstels zijn vanuit de cabine in breedte, neiging en toerental verstelbaar.

De chauffeur zit aan de rechterkant in de cabine en alle bedieningsknoppen staan binnen handbereik. Tijdens ons bezoek stonden er 340 veegzuig-uren op de teller: niet min voor een machine van nog geen 6 maand oud.

Bladeren vegen en opzuigen gaat zelfs met de gewone veegborstels.

Achteraan loopt er een balk met enkele spuitkoppen die via hogedruk de hele breedte van de wagen afdekken. Daarachter staat een zuigmond over de hele breedte die het losgespoten vuil opzuigt.

Als het vuil hardnekkig vastzit of zelfs in geval van steenslag en modder zoals hier, is de combinatie van hogedrukspuitkoppen en roterende borstels de oplossing.

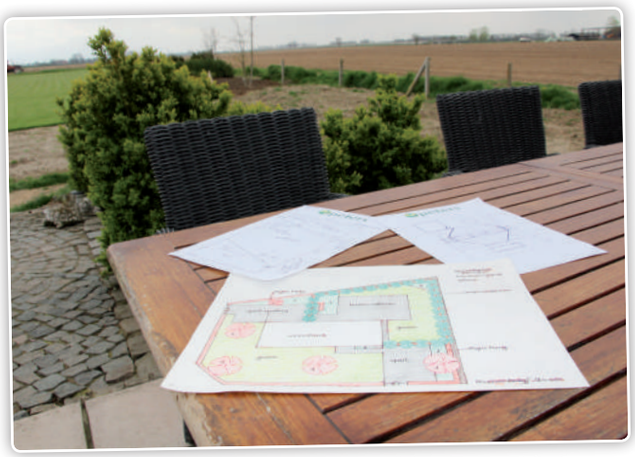
De VS 7 heeft een eigen hulpmotor, een watertank van 1.600 liter en kan 7 m^3 vuil meenemen.

Naar Belgische normen koos Stassen in 2004 voor een heel speciale opleiding, namelijk die tot ETW'er (European Tree Worker).

Maickel Stassen uit Dilsen-Stokkem: 'Ik steek mijn ziel in dit werk.'

'Ik houd van machines en gereedschap: ik ben er zuinig op én onderhoud ze ook heel goed', zegt Maickel Stassen (41) uit Dilsen-Stokkem. Wat hij bijzonder jammer vindt, is dat in België het vak van boomverzorger nog niet volledig naar waarde geschat wordt. Maickel volgde een ETW-opleiding en is, behalve tuinaannemer, een rasechte boomverzorger.

Tekst: Dick van Doorn I Foto's: Dick van Doorn en Hoveniersbedrijf Stassen



Tijdens zijn opleiding kwam Stassen er al achter dat hij goed was in technisch tekenen.

Sinds een jaar werkt echtgenote Valerie Put volop mee in het bedrijf van haar man, omdat die te veel werk kreeg. Voorheen was zij parttime aan de slag in de thuiszorg. Stassen: 'Ze heeft er geen opleiding voor, maar ik leer haar alles. En de dagelijkse tuinaannemerspraktijk is de beste leerschool natuurlijk.' Naar Belgische normen koos Stassen zelf in 2004 voor een heel speciale opleiding, namelijk die tot ETW'er (European Tree Worker). Hij volgde deze opleiding in het Nederlandse Apeldoorn. Dat was goed te doen omdat hij slechts één dag in de week daarheen moest rijden voor deze opleiding die over drie jaar liep. Stassen: 'In die tijd was dat nog wel te doen qua files en dergelijke. Gelukkig heeft Vlaanderen ook ingezien dat er een goede gecombineerde tuinaannemer/ETW-opleiding moet komen. Ik ben afgestudeerd als ETW'er en heb mij gespecialiseerd om zo exclusief te zijn in België. Inmiddels zijn er al aardig wat ETW'ers bijgekomen.'

Sinds de tuinaannemer in 2004 aan de Nederlandse ETW-opleiding begon, is hij volledig zijn eigen baas. Naast de eendaagse opleiding werkte hij dus ook nog eens vijf dagen in de week. 'Maar dat ging wel hoor: als je beroep je passie is, dan kun je dat wel aan. Mijn filosofie is eigenlijk, sinds ik begonnen ben, niet veranderd. Ik wil puur kwaliteit leveren. Ik werk in iedere tuin van een klant alsof de tuin van mijzelf is, dus heel nauwkeurig.' Hij begon in 2004 vooral met het onderhoud van tuinen, zowel kleinere als grote, en af en toe bedrijfstuinen. Ook deed hij er wat aanleg bij en tevens heel veel snoeiwerkzaamheden.

24/7 paraat

Als ETW'er heeft hij heel veel werk na stormen. 'En die hebben we natuurlijk regelmatig tegenwoordig, onlangs nog. Bij stormschade sta ik 24/7 paraat voor mijn klanten.' Na een storm zijn het vooral klussen als het opruimen van schuttingen die omgewaaid zijn en alle soorten boomschades oplossen die gevaar kunnen opleveren voor mensen of huizen.

Tijdens zijn ETW-opleiding behaalde Stassen ook zijn fytolicentie voor alle soorten middelen, zowel pesticiden als herbiciden. Hij is absoluut geen voorstander van het verbieden van alle middelen: 'Dat is niet

De tuinaannemer volgt nauwgezet de nieuwste ontwikkelingen, zoals maairobots die zonder omtrekdraad kunnen functioneren.

de oplossing mijns inziens. Er zijn wel alternatieven zoals biologische middelen, maar die zullen tot een hogere kostprijs leiden. Want als wij geen chemische middelen meer mogen gebruiken, gaan we de hogere prijs voor de biologische varianten wel doorrekenen aan de klant.' Volgens Stassen is het in Vlaanderen nog niet zoals in Nederland dat klanten vragen om biologische middelen te gebruiken. In een ander opzicht gaat hij juist mee met de allernieuwste trends. Als een klant bijvoorbeeld kunstgras in zijn tuin wil, dan is dat bij Stassen zeker mogelijk.

De tuinaannemer is verzot op zijn machines en gereedschappen. Sinds 2014 heeft hij een Wolf Garten 92.160 H Hydrostatic.

De werkzaamheden die hij als ETW'er uitvoert, bestaan onder meer uit het vellen van bomen, snoeien op moeilijk bereikbare plaatsen en het zogenaamde begeleidingssnoeien. Begeleidingssnoeien bestaat uit het verwijderen van onder meer ellebogen, scheurders, plakoksels en dode takken. Hierdoor krijg je weer een prachtige

→

Onlangs kocht de tuinaannemer bij zijn dealer een splinternieuwe minitractor van Kubota, de B3150. Stassen heeft er de frees-, rotoreg-, klepelmaaier-, frontlader-, bomenklem- en pelikaanbakmodule bijgekocht.

Vorig jaar besloot hij een tweedehandse Fendt 309 te kopen. 'Echt een zaligheid, die tractor', vindt Stassen.

boom. Als je kijkt naar zijn boomverzorgingswerkzaamheden ligt het uurtarief van Stassen hoger dan bij een gemiddelde Vlaamse tuinaannemer. Zijn opleidingskosten waren dan ook niet min en zijn investeringen liggen veel hoger dan die van een gemiddelde tuinaannemer. 'Verder moet ik als boomverzorger jaarlijks medisch gekeurd worden en mijn verzekeringskosten zitten op een heel ander niveau. Wat ik echt jammer vind, is dat Belgische klanten voor boomverzorgingswerkzaamheden die ik uitvoer nog steeds moeizaam meer willen betalen. In Nederland wordt hier niet moeilijk over gedaan. Zolang dat niet verandert in ons land moet je er als boomverzorger altijd wel iets bijdoen om je hogere kosten terug te verdienen. Triest, eigenlijk.'

Samenwerking met zzp'ers

In 2004 begon Stassen met een jeep (een Suzuki Samurai) en een kleine aanhanger. Daar kwam in 2005 een nieuwe Renault Trafic bestelwagen bij. Opvallend is dat hij in die begintijd wel personeel had en nu niet meer. Stassen: 'Ik heb ervaren dat veel werknemers geen drive of hart voor de zaak hebben. Vandaar dat ik sinds 2005 alleen nog maar met zelfstandigen/zzp'ers werk. Zzp staat voor 'zelfstandige zonder personeel'. In die begintijd werkte ik met 2 à 3 man, inmiddels is dat aangegroeid tot zowat 8 à 9 zelfstandigen. Die zijn, net als ik, veel meer gedreven dan vast personeel. Daardoor groei je ook als bedrijf.'

Een ander groot voordeel van deze aanpak is dat de Vlaamse tuinaannemer beschikt over een groot en heel divers wagenpark. Iedere zelfstandige/zzp'er waar hij mee samenwerkt, koopt namelijk zijn eigen, specifieke machines. Bij de aankoop kijkt de ene wat de andere heeft en wat niet, zodat machines niet onnodig dubbel aangeschaft worden. Stassen: 'Daardoor kan ik met al deze zelfstandigen zeer efficiënt werken. En ook de klanten waarderen dit, merk ik.'

Van de crisis na 2008 heeft Stassen geen last gehad. Reden is onder meer dat zowat 40% van zijn omzet uit boomverzorgingswerkzaamheden komt. 'En dat werk gaat altijd door, ook in crisistijd. Evenals onderhoud trouwens. Als het economisch minder gaat, gaan mensen meer hun bestaande tuin onderhouden en leggen ze geen nieuwe tuin aan.' Ook nu nog voert de tuinaannemer vooral onderhoudsklussen uit. Hij legt per jaar een viertal tuinen aan en gemiddeld ongeveer 15.000 vierkante meter gazon. De aanlegtak vormt circa 20% van zijn omzet. Momenteel heeft Stassen veel extra werk als gevolg van de droogte van vorig jaar. Daarbij tekent zich een nieuwe trend af volgens Stassen. In plaats van het gazon te frezen en opnieuw in te zaaien, en dus vanaf nul te beginnen, kiezen de meeste klanten er nu voor om het te verticuteren en daarna door te zaaien. 'De reden daarvoor is dat je met verticuteren en vervolgens doorzaaien kosten bespaart en de klant zit niet een tijdlang tegen een kale vlakte aan te kijken. Ik leg gazons trouwens zo aan dat ze minimaal 30 jaar mee kunnen. Dat is ook een vorm van duurzaamheid.' Volgens Stassen hebben sommige klanten van hem last van engerlingen in het gazon. Die kunnen bestreden worden met aaltjes, maar dat is vooral van toepassing in kleinere tuinen. Vogels eten engerlingen ook wel, maar de ultieme aanpak is volgens Stassen een goede bemesting. 'Dan krijgen engerlingen echt geen kans in je gazon.'

Nieuwe Mauki

Voor zijn uitrusting als ETW'er kocht Stassen al tijdens zijn opleiding in Nederland een klimset van het bekende Amerikaanse merk Weaver. 'Op zich vielen de kosten voor zo'n klimset wel mee en ik koop er gewoon jaarlijks onderdelen bij. Een klimharnas en helm mag je uit veiligheidsoverwegingen overigens maximaal 10 jaar gebruiken, dus ik heb er inmiddels nieuwe.' Alle onderdelen van een klimset moeten jaarlijks gekeurd worden. Ook werkt de boomverzorger uit veiligheidsoverwegingen met tripod-ladders, zowel in de tuinaannemerij als bij de boomverzorging.

Zelf koopt de Vlaamse tuinaannemer ook machines aan waar de klanten om vragen of machines die maken dat hij efficiënter kan werken. Zo kocht hij een jaar geleden bijvoorbeeld de mollen- en muizenbestrijder van Mauki. Veel klanten hebben last van mollen en tot een jaar geleden bestreed de tuinaannemer de dieren nog met klemmen. Dit kostte echter heel veel tijd en geld voor de tuineigenaar. Met de Mauki kan Stassen de mollen en eventueel muizen in één keer bestrijden zodat de klant veel kosten uitspaart en het resultaat snel merkbaar is. De Mauki werkt door middel van vergassing met een mengsel van benzine en diesel dat in de mollengangen wordt geblazen.

Vanaf het moment dat hij voor zichzelf begon in 2004 koos hij wat betreft motorzagen en heggenscharen meteen voor Stihl en Echo. De grasmaaiers (drie zelftrekkers) zijn van Rover, de verticuteermachine van Cramer en de doorzaaimachine van Eliet. 'Ik heb zelfs nog een

Echo-bosmaaier van 10 jaar oud, een oud beestje dus, maar ik doe hem niet weg aangezien hij het nog prima doet', lacht Stassen. Dat machines bij Stassen zo lang meegaan, komt ook omdat hij er heel zuinig op is en hij alles zeer goed onderhoudt. Tot nog toe lopen alle machines nog op benzine en de tweetaktsmering voor de machines en toestellen maakt hij zelf.

'Echt een zaligheid'

De afgelopen jaren heeft Stassen naar eigen zeggen best veel geïnvesteerd. Als hakselaar heeft de tuinaannemer sinds 2016 onder meer een Wallenstein BX 72. Deze hakselaar kan takken aan tot 18 centimeter diameter. Zijn allereerste tractor was een Fiatagri met 75 pk. Stassen: 'Grote tractoren koop ik altijd alleen maar tweedehands, voor mij als tuinaannemer is nieuw aankopen totaal niet rendabel.' De Fiat beviel prima, maar was al snel niet krachtig genoeg meer voor bepaalde werkzaamheden. Dus kocht Stassen een tweedehandse New Holland TN95 met 95 pk. Vorig jaar besloot hij een tweedehandse Fendt 309 te kopen. 'Echt een zaligheid, die tractor', vindt Stassen. Tevens kocht hij vorig jaar een Fiatagri Winner F115. De reden dat hij twee zwaardere tractoren kocht, is dat Stassen er een nodig heeft voor de hakselaar en een voor de containerhaak.

Al koopt de tuinaannemer dan geen nieuwe grotere tractoren, onlangs kocht hij bij zijn machinedealer wel een splinternieuwe minitractor van Kubota, de B3150. Op het moment van dit interview stond de tractor net klaar bij zijn dealer. Stassen heeft speciaal voor de Kubota B3150 gekozen omdat hij multifunctioneel inzetbaar is. Hij heeft er de frees-, rotoreg-, klepelmaaier-, frontlader-, bomenklem- en pelikaanbakmodule bijgekocht. 'Ik kan dus echt alle kanten uit met deze nieuwe tractor', lacht hij. 'Combineren met allerlei modules, dat wordt echt dé toekomst: combineren is helemaal in tegenwoordig.' Wel geldt volgens de tuinaannemer dat het verstandig is om alleen modules aan te kopen die je echt nodig hebt, anders is het niet rendabel. De eerste zitmaaier van Stassen was van het merk Castelgarden. 'Dat was zeker een goede maaier, maar je koopt steeds grotere, dus nu heb ik sinds 2014 een Wolf Garten 92.160 H Hydrostatic. De Kawasaki FS 481V heeft een langere levensduur en is veel krachtiger.'

Zelf tuinontwerpen maken

De Vlaamse tuinaannemer heeft ook twee favoriete machines. Dat zijn de Stihl MS 461, maar bovenal de Stihl MS 201 TC, de motorzaag waarmee hij de bomen in gaat. Stassen: 'Ik kijk trouwens uit naar de allernieuwste motorzaag van Stihl, de MS 500i. Ik ben enorm benieuwd hoe die hypermoderne machine, eigenlijk bedoeld voor bosbouwprofessionals, zich gedraagt.' Toch wacht Stassen nog even met investeren. Hij heeft al best veel geïnvesteerd en wil naar eigen zeggen niet alleen werken om alle machines en toestellen terug te verdienen. 'Je moet ook genieten van het leven en niet alleen met je werk bezig zijn.'

Door de jaren heen is de Vlaamse tuinaannemer selectiever geworden wat zijn klantenbestand betreft. Stassen: 'Je leert ook beter met klanten omgaan. Als er nu klanten bellen, dan tast ik eerst af hoe ze zijn en of het werk wel interessant is.' Bestratingswerk neemt de tuinaannemer niet meer aan. Dat kan volgens Stassen ook beter door bestratingsbedrijven uitgevoerd worden en is eigenlijk

Wat betreft zijn uitrusting als ETW'er kocht Stassen al tijdens zijn opleiding een klimset van het bekende Amerikaanse merk Weaver.

geen werk voor tuinaannemers. Hetzelfde geldt voor schrijnwerk. Een ander nadeel van allerlei nevenklussen erbij aannemen is volgens hem ook dat je je werk minder perfect kunt doen.

Wat de toekomst betreft, wil de Vlaamse tuinaannemer nog groeien met zijn bedrijf. 'Maar ook weer niet te veel. Ik wil sowieso zelf nog mee blijven werken en dit werk ook nog zo lang mogelijk blijven doen. Op kantoor zitten is niets voor mij.' Al vanaf dat hij voor zichzelf begon in 2004 maakt Stassen ook tuinontwerpen. Tijdens zijn opleiding kwam hij er al achter dat hij goed was in technisch tekenen. De tuinaannemer tekent nog op de ambachtelijke manier met de hand. Dat wordt door klanten geapprecieerd. 'Je steekt tenslotte ook een stukje van je ziel in zo'n tekening en als ze het waarderen, is dat voor mij wel belangrijk.'

De nieuwste trend bij tuinontwerpen is volgens hem een tuin creëren die het verlengde is van je woonkamer. Ook willen klanten steeds meer een onderhoudsvriendelijke tuin. Regelmatig installeert Stassen ook maairobots in tuinen. De meeste klanten van Stassen kiezen voor Husqvarna. De reden is dat de Husqvarna-maairobot geschikt is voor grotere tuinen. De tuinaannemer volgt nauwgezet de nieuwste ontwikkelingen wat maairobots betreft zoals robots die zonder begeleidingslijnen kunnen functioneren. Ook voor hem als tuinaannemer is deze nieuwe ontwikkeling een uitkomst. Het maakt dat hij minder hoeft op te letten tijdens werkzaamheden aan een gazon of bij graafwerkzaamheden.

Op termijn wil de tuinaannemer misschien nog een nieuwe loods bouwen waarin iedere machine haar plekje vindt. Die heeft hij nu nog niet. Een deel van de machines en gereedschappen staat momenteel in een huuropslag. 'Zodra ik tijd heb, wil ik aan de bouw ervan beginnen.'

Devisé in Hoepertingen laat klanten proeven van machines

Erik Vanwesemael en Kristel Devisé uit Hoepertingen hebben jaren een eigen horecazaak uitgebaat vooraleer ze de stap naar hun mechanisatiebedrijf voor landbouw en tuin & park machines gezet hebben. Tot goed 10 jaar geleden lag hun passie in omgaan met mensen en hun een culinaire beleving bezorgen. Dat veranderde toen in 2008 Kristels vader Jozef Devisé plotseling overleed.

Tekst: Peter Menten I Foto's: Peter Menten en Jan Weerts

'Heb je het al geprobeerd?'

Met deze spontane verleidtechniek ontvangt Kristel Devisé twijfelende klanten. Als het ijs gebroken is, schuift ze rustig een machine in de richting van die klant die aanvankelijk onwennig stond te draaien, maar uiteindelijk toch overstag gaat en de machine vastneemt.
Kristel en Erik trokken zich 10 jaar geleden terug uit het restaurant en gooiden zich in het mechanisatieavontuur samen met Kristels zus Carine. Na anderhalf jaar trok deze laatste zich terug uit de zaak en stond het voormalige horecakoppel aan het hoofd van Devisé bvba. De meeste medewerkers van destijds zijn nog actief in de zaak. Het product veranderde van voeding naar staal en rubber, maar de passie bleef onveranderd: mensen iets laten beleven.

Landbouw uitbreiden naar tuin & park

Vader Devisé was sinds 1969 tractordealer van UTB Universal en haalde begin de jaren 80 FIAT binnen. In 1990 ging dat over in New Holland en sindsdien sieren de blauw-gele kleuren de toonzaal en de werkplaats. In een streek die gekend staat voor de productie van

Kristel en Erik namen 10 jaar geleden de zaak Devisé over en breidden het gamma uit naar machines voor tuin & park.

voornamelijk appelen en peren heeft hij zich sterk gespecialiseerd in smalspoortractoren en techniek voor de fruitteelt, een tak die het bedrijf nog steeds een flinke omzet oplevert. Toen de kinderen in 2009 de zaak overnamen, ging de aandacht in de eerste plaats naar het structureren van het geheel, alles onderbrengen in een bvba en vervolgens werd uitgebreid naar tuin & park techniek voor

In 2017 werd er nog eens stevig uitgebreid.

Erik: 'Wij hebben ervoor gekozen om verschillende merken aan te bieden. Dat past in onze aanpak om meer mensen aan te trekken.'

professionelen en particulieren. Kristel heeft zich commercieel toegelegd op de tuin & park afdeling en de winkel, Erik regelt het logistieke en financiële voor het geheel en Marc, medewerker sinds jaar en dag, regelt het commerciële en technische van het landbouwagentschap. In 2017 werd er nog bijgebouwd. De laatste 10 jaar werd er werk gemaakt van de verkoop aan particulieren en groeide de tuin & park afdeling tot wat ze nu is.

Je gezicht laten zien

Het landbouwmechanisatiebedrijf van vader Devisé werd goed 10 jaar geleden nog gerund op een manier van 'doe wel en zie niet om', een aanpak die een stuk valse bescheidenheid camoufleerde. Omdat herstructureren en rechte lijnen trekken het eerste was wat Kristel en Erik wilden doen in 2009, werd het roer compleet omgegooid.
In tegenstelling tot het klassieke 'ze zullen ons wel weten te vinden als we goed zijn', gingen Erik en Kristel er stevig tegenaan. In eerste instantie werden er iets meer dan 30.000 folders in een cirkel rond Hoepertingen verdeeld, gevolgd door een resem opendeurdagen de afgelopen 10 jaar. Met een voor de tuin & park afdeling in het voorjaar en een andere voor de landbouw in het najaar. Deze mega-events gaan gepaard met een hapje en een drankje in een gastvrije horecasfeer en zijn momenten waarop er druk machines verkocht worden. Op deze dagen komen er meer dan duizend klanten en geïnteresseerden over de vloer. Sinds kort wordt er ook publiciteit gemaakt via het Belang Van Limburg en deint de klantencirkel nog verder uit. Een andere manier waarop ze promotie maken, is via reclame in restaurants.
Devisé pakt uit met een sterke service: het feit dat de meeste medewerkers van destijds nog altijd actief zijn in het bedrijf geeft ook aan dat zij hun job kennen en er plezier aan beleven. Volgens Erik ligt de omzet van tuin & park zowat verdeeld over 80% particulieren en 20% tuinaannemers. In de streek van Borgloon hebben de klanten gemiddeld grotere tuinen en gaan er dus verhoudingsgewijs meer (en duurdere) zitmaaiers over de toonbank dan in een meer verstedelijkte omgeving. 'Hoewel we op verschillende plaatsen reclame maken, zien we dat de mond-tot-mondreclame ook haar werk doet. Mensen komen terug of worden via buren of vrienden gestuurd.'

GTP: 'Jullie hebben een ruim assortiment van verschillende merken. Vaak ook overlappend. Is dat geen dure aanpak?'

Erik: 'De ervaring leert dat je met de helft van je assortiment ongeveer 80% van je omzet draait. Een nadeel van verschillende merken met daarin dan ook nog een ruim aanbod is dat je onvermijdelijk met winkeldochters komt te zitten. Niet alles raakt even vlot verkocht en langs die kant verlies je dan weeral. En wij hebben er inderdaad voor gekozen om verschillende merken aan te bieden. Dat past in onze aanpak om meer mensen aan te trekken. Iemand kan vandaag aangetrokken worden doordat hij een budgetvriendelijkere machine

→

Af en toe wordt er nog eens met heimwee teruggekeken naar de horecaperiode.

bij ons vindt en enkele jaren later, als hij meer gesetteld is, kan hij bijvoorbeeld kiezen voor een van de duurdere merken. Op deze manier kunnen we een veel groter klantenpotentieel aantrekken en profileren we ons als een huis waar je altijd voor alles terechtkunt. Zo hebben we bijvoorbeeld het hele gamma van Stihl in de showroom en we zien dat we daar toch echt wel klanten mee aantrekken. Een deel raakt snel verkocht, een ander deel blijft jaren liggen. Zo hebben we nog een voorraad van Viking: een merk met machines die ondertussen onder de naam Stihl verder lopen. Daar zitten we inderdaad mee opgescheept. Aan de andere kant zien we dat bij Stihl een accu volstaat om meer dan 10 machines aan te drijven. Dat geeft ons dan weer extra mogelijkheden. Wat je dus verliest aan de ene kant, krijg je terug aan de andere.''

GTP: 'Hoe kijken jullie aan tegen de accutechniek?'

Erik: 'In eerste instantie zien we de mogelijkheden: meer en meer mensen kiezen voor accu-aangedreven machines in plaats van machines met een benzinemotor. Zoals ik al eerder zei, kun je met één accu meerdere machines aandrijven en we zien dat klanten die vandaag bijvoorbeeld een accumachine met reservebatterij kopen wat later komen informeren naar andere machines. Het geeft meer verkoop. Wat de weerslag op de werkplaats gaat zijn – we moeten immers minder onderhoud uitvoeren op deze machines – dat kan ik nog niet inschatten. Daar kijk ik wat somber tegenaan. Fabrikanten durven beweren dat robotmaaiers, als voorbeeld, meer en meer gaan afgestemd worden op de situatie van de klant en zijn tuin. De technieker die nu een tweetaktspecialist moet zijn, zou dan in de winter de robots gaan programmeren en laden met software zodat deze meer op de klant kunnen worden afgestemd. Ik wil het nog zien gebeuren!'

GTP: 'Jullie zijn van in den beginne stevige voortrekkers van Grin geweest. Hoe zijn jullie erin geslaagd om deze onbekende maaier, die iets meer kost dan de standaard, toch in de markt te zetten?'

Erik: 'Daar moet ik mijn vrouw een compliment voor geven. Zij is de commerciële motor achter onze zaak en iets waar zij in gelooft daar kan ze de klanten ook van overtuigen.'

Kristel (wier sterkte eerder ligt in luisteren naar de klanten dan in praten): 'De Grin-mulchmaaier is een machine met een speciale

In een streek die gekend staat voor de productie van voornamelijk appelen en peren heeft Devisé zich sterk gespecialiseerd in smalspoortractoren en techniek voor de fruitteelt.

techniek die oerdegelijk is. Aanvankelijk kost deze maaier meer, maar dat geeft ons tevens reserve voor het geval we technisch moeten tussenkomen. Die reserve helpt ons ook om onze onderdelenvoorraad op te bouwen. Daardoor hebben we samen met de andere dealers dit merk zo snel en sterk in de markt kunnen zetten. Met een maaier waar je amper marge op hebt, ga je geen risico's nemen en qua service aan je klanten zit je direct op je limiet. En als klap op de vuurpijl zijn deze machines zo degelijk dat we omzeggens geen technische tussenkomsten moeten doen. We krijgen ook vanzelf klanten over de vloer die de maaier bij een buur hebben zien rijden en die nu voor zichzelf ook een dergelijke machine willen.'

GTP: 'Jullie hebben rond jullie 50 jaar de switch gemaakt van horeca naar een dealership. Hoe loopt de opvolging?'

Erik: ''Niets staat vast, maar zoals het er nu naar uitziet, voelen twee van onze kinderen zich geroepen om de zaak verder te zetten. Voor ons een teken dat het toch vertrouwen geeft om in deze sector te werken. Doordat wij twee er met onze neus op zitten, worden we eerst geconfronteerd met de moeilijkere dingen. Toen Kristel en ik ons restaurant runden, kwamen de klanten bij ons genieten. Nu komen ze omdat ze naar iets op zoek zijn of omdat ze een (technisch) probleem hebben dat gisteren al moest opgelost zijn. Het leuke blijft omgaan met mensen ... in hun verschillende facetten.' ●

Pionierdealer van Grin

Lezers van GreenTechPower kennen ongetwijfeld het grasmaaiermerk Grin. Devisé was een van de believers in de speciale maaitechniek en kwaliteit van deze Italiaanse mulchmaaiers. Deze maaier, die meer biedt dan de standaard-loopmaaier, heeft vanzelfsprekend een hoger prijskaartje en Kristel heeft haar klanten weten te overtuigen om verder te kijken dan de prijs. Dat maakt dat Devisé een van de best verkopende dealers van dit merk is en dat de Grin-vertegenwoordiger tijdens ons interview de nieuwste creaties kwam voorstellen: een accumaaier en een robotmaaier. Beide zijn eenvoudige machines, maar met een eigenzinnige techniek.

De aandrijving van de maaier heeft 2 snelheden, een dubbele koppeling en is omgeven door een eigen draagframe (bovenste foto) dat alle torsiekrachten opvangt.

De BM 46A/82V-maaier

De BM 46A/82V is een zelftrekkende accumaaier met mulching en een werkbreedte van 46 cm. De 1,5kW-elektromotor werkt op 82 volt, draait normaal tegen 2.600 toeren en klimt tot 2.800 toeren zodra hij meer weerstand ondervindt. De professioneel gemaakte aandrijving zorgt dat de maaier degelijk en robuust is. 'Professioneel gemaakt' betekent dat de aandrijving stevig omkaderd is en voorzien van een eigen frame en dubbele koppeling. Er is een hendel met twee standen om de rijsnelheid te kiezen: 2 of 3,5 km/uur. De maaihoogte is centraal regelbaar van 3 tot 7 centimeter.

Het maaiprincipe is hetzelfde als dat van de andere Grin-maaiers.

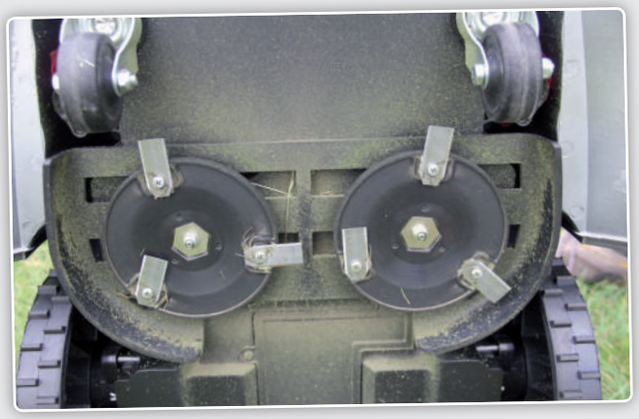
Met een laadbeurt kun je op vol vermogen ongeveer 45 minuten rijden.

Grin koos voor een robotmaaier die dubbel zo snel rijdt als de gewone robotmaaier.

Een laadbeurt van volledig leeg naar vol duurt ongeveer 75 minuten en op vol vermogen kun je daar ongeveer 45 minuten mee rijden. Uiteraard hangt deze tijd af van de dichtheid en de hoogte van het gras.

De R 3.1 robotmaaier

Nieuw bij Grin is de robotmaaier waarmee de fabrikant voor het eerst uitpakt. Om op een markt die de laatste jaren in een stevige groeifase zit met iets nieuws te komen, moet je lef hebben. Of iets wat een ander nog niet heeft.



De maaier werd voorzien van zwaardere motoren op de messen en voor de aandrijving van de wielen.

Grin koos voor een maaier die dubbel zo snel rijdt als de gewone robotmaaier. De bedoeling is om de klant meer van zijn gazon te laten genieten zonder gestoord te worden door een heen en weer rijdend tuig. Bijkomend voordeel is dat de maaier minder moet rijden en dus minder slijtage aan bewegende delen veroorzaakt. Volgens de eerste cijfers van de fabrikant kan er tussen twee laadbeurten in ongeveer 1.000 m^2 worden gemaaid in 1 uur en 45 minuten. Dat komt overeen met ongeveer 750 m^2 per uur. De snijhoogte is instelbaar van 25 tot 56 mm.

Hoe lukt het Grin om zoveel oppervlakte in een kortere tijd te maaien?

- Een maaibreedte van 34 cm
- Een rijsnelheid van iets meer dan 2 km/uur (35 meter/minuut)
- Vanwege de hoge maaisnelheid bestaat het risico dat de maaier over de omtrekdraad zou gaan. Om dit (en het risico op tijdverlies) te vermijden, wordt hij steeds op tijd verwittigd om terug te rijden en gaat hij op 1 meter van de draad al langzamer rijden.

De robot is dus ook sneller van het veld, en de tijd dat hij mag maaien kan worden geprogrammeerd in functie van wat de klant nodig heeft. De robotmaaier van Grin weegt 10 kg. Dat is minder dan een concurrerende maaier met dezelfde capaciteit en zorgt voor minder insporing in het grasveld. Omdat de maaier sneller moet kunnen maaien, werd hij ook voorzien van zwaardere motoren op de messen en op de aandrijving van de wielen. Grin stelt voor de robotmaaier een prijs van € 2.700 (btw inbegrepen) voorop. De maaier heeft standaard een gps-ontvanger, een schoksensor die elektronisch kan worden geregeld en 3 sensoren voor de detectie van de omtrekdraad die geïntegreerd zitten in de boordcomputer. ●

ECHO® ROBOTICS

50% besparing ten opzichte van klassieke maaisystemen

Tuinmannen kunnen hun tijd aan nuttigere taken besteden

Perfect gemaaid gras en een perfect egaal gazon

90% minder CO_2-uitstoot voor meer duurzaamheid

WWW.ECHODEPENDONIT.COM

Echorobotics TM-2000
De kampioen voor alle terreinen

- Circa € 150 per jaar
- 5 onafhankelijke zwevende maaikoppen
- Hellingsgraad van 30% (of 45% met kit)
- Tot 24.000 m^2

Echorobotics TM-1000
De doorzetter in groene ruimtes

- Circa € 100 per jaar
- 3 onafhankelijke zwevende maaikoppen
- Hellingsgraad van 35%
- Tot 12.000 m^2

EuroGarden since 1877

Sint-Truidensesteenweg 252 | 3300 Tienen
Tel.: +32 (0)16 80 54 39 | Fax: +32 (0)16 80 54 38
info@eurogarden.be | www.eurogarden.be

facebook.com/echobenelux
instagram.com/echodependonit

‘Gebruik van eigen hout is een primeur in Vlaams-Brabant’

Hoegaarden is een kleine plaats in België, maar met een enorm bewogen en rijke geschiedenis. Deze gemeente houdt veel rekening met de natuur binnen haar gemeentegrenzen. Een beweging die zich ook doortrekt naar haar wagen- en machinepark natuurlijk.

Tekst & foto’s: Dick van Doorn

Hoegaarden schrijft al eeuwenlang geschiedenis. Tijdens de vroege middeleeuwen behoorde het tot het graafschap Brunengruz, bestuurd door gravin Alpaïdis. Zij stichtte op het einde van de tiende eeuw een kapittel van kanunniken, genaamd ***Huardis***. Onder het Oostenrijks bewind (1713-1794) beleefde Hoegaarden zijn gouden eeuw. De algemene welvaart, vooral te danken aan de biernijverheid, nam zienderogen toe. In 1726 waren er maar liefst 36 brouwerijen en circa 110 mouterijen. Dankzij deze welvaart werd in 1754 de collegiale Sint-Gorgoniuskerk heropgebouwd. De Franse Revolutie betekende de grote ommekeer en maakte van Hoegaarden een Brabantse gemeente.

Hoegaarden heeft een oppervlakte van 3.000 hectare en telt ruim 7.000 inwoners. Maar liefst 90 procent van deze oppervlakte is landbouwgrond waarop tarwe, maïs en suikerbieten de hoofdmoot uitmaken. Voor bepaalde werkzaamheden in de openbare ruimte doet de gemeente dan ook beroep op landbouwers. Hoegaarden heeft drie deelgemeenten, namelijk Meldert, Outgaarden en Hoksem, en daarnaast nog een aantal gehuchten. De deelgemeenten zijn echte dorpskernen: er is geen lintbebouwing.

Hoegaarden Greeters

Omdat Hoegaarden toeristisch is, doen ze er natuurlijk van alles aan om toeristen aan te trekken en ervoor te zorgen dat zij gemakkelijk hun weg door deze groene gemeente vinden. Zo doet Hoegaarden sinds 2017 mee aan het zogeheten Greeters-initiatief. Via www.hoegaardengreeters.be, Facebook of telefonisch kunnen toeristen een gratis rondleiding reserveren met een dorpsbewoner. Daarnaast is er de gratis Happy Hageland app, een initiatief van Hageland in samenwerking met twintig Hagelandse gemeenten en met steun van Vlaanderen en de provincie Vlaams-Brabant.

Elke Vandeplas en burgemeester Jean-Pierre Taverniers. Taverniers: ‘Landbouwers dragen veel bij aangezien de holle wegen en houtkanten worden beheerd in samenspraak met hen.’

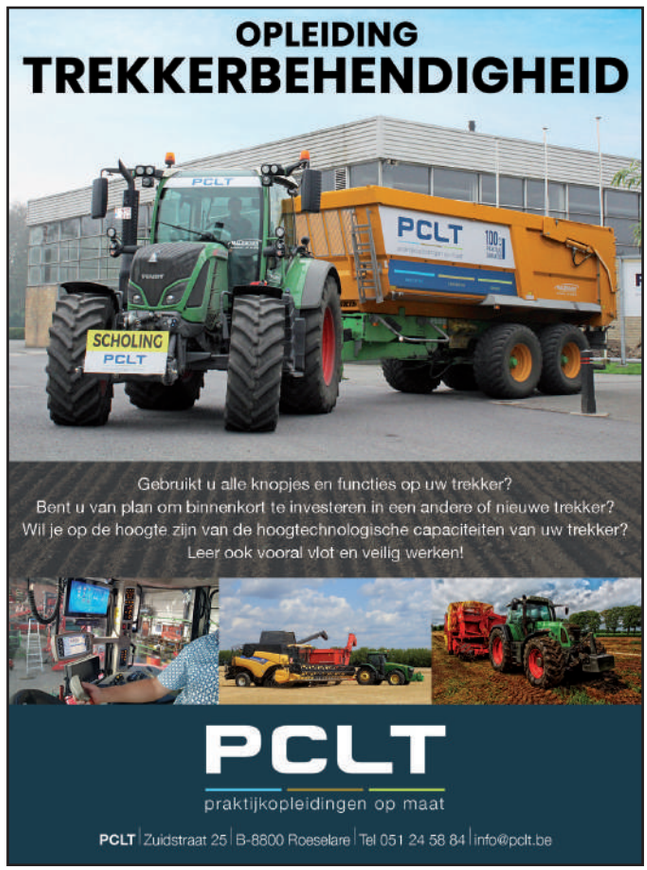
Hoegaarden doet sinds 2017 mee aan het zogeheten Greeters-initiatief, in dit geval de 'Hoegaarden Greeters' genaamd.

In het Park van Hoegaarden staan ook speeltoestellen. Reparatie gebeurt door eigen personeel.

Maar bovenal is Hoegaarden natuurlijk bekend vanwege meerdere biersoorten zoals *Verboden Vrucht, Hougaerdse Das, Grand Cru, Julius* en *Hoegaarden Witbier*. De reden waarom bierbrouwerijen zo graag in Hoegaarden zitten, is dat er zuiver water te vinden is. Verder zijn in deze streek alle ingrediënten aanwezig om bier te kunnen maken. Akkerbouwers in de omgeving telen veel gerst en tarwe op de vruchtbare leemgronden. Hop wordt uit Poperinge gehaald. Op een gegeven moment was de brouwerijsector zo groot in Hoegaarden dat hij maar liefst 25 ha industriegrond besloeg. Een deel daarvan lag overigens in Vlaanderen en een deel in Wallonië. Ook had Hoegaarden tot 1984 twee suikerfabrieken. Na de sluiting zijn deze gronden vrijgekomen. 'Wij hebben als gemeente besloten om deze gronden speciaal voor de brouwerijsector en nog een aantal kmo-bedrijven te ontwikkelen', aldus de burgemeester van Hoegaarden, Jean-Pierre Taverniers.

'In 2006 wilde Brouwerij Hoegaarden in verband met een reorganisatie van het bedrijf vertrekken uit de gemeente Hoegaarden. Maatschappelijk gezien vond niemand dit echter wenselijk. In Luik kon Brouwerij Hoegaarden op een gegeven moment niet voldoende produceren en in overleg met ons heeft de brouwerij besloten om toch weer 12 hectare

→



Een foto met drie belangrijke highlights van de gemeente bij elkaar. Links de Ravelroute die door een deel van de gemeente gaat, in het midden Brouwerij Hoegaarden en rechts een speelweide annex bos voor recreatie.

De slogan van Brouwerij Hoegaarden is 'Samen werken aan onze wereldwijde milieudoelstellingen'. In overleg met gemeente Hoegaarden gaat de brouwerij vanaf dit jaar bij nieuwe aankopen alleen nog maar elektrische voertuigen aanschaffen.

grond aan te kopen in onze gemeente.' Volgens de burgemeester zal de gemeente er vanaf nu voor zorgen dat Brouwerij Hoegaarden zal kunnen blijven uitbreiden binnen de gemeentegrenzen, mocht dat nodig zijn. Er zit momenteel nog een aantal bedrijven in de onderhandelingsfase om zich in Hoegaarden te komen vestigen. Als meer Belgische bedrijven interesse hebben, mogen ze zich ook melden, aldus de burgervader.

De gemeente Hoegaarden is bezig om steeds duurzamer te worden en de gelijknamige brouwerij doet daar niet voor onder. Bierbrouwerij Hoegaarden maakt deel uit van Anheuser-Busch InBev, de grootste brouwerijketen ter wereld met hoofdzetel in Leuven. De slogan van brouwerij Hoegaarden als onderdeel van Anheuser-Busch InBev is 'Samen werken aan onze wereldwijde milieudoelstellingen'. Deze slogan staat op een groot bord op de muur van de brouwerij. In overleg met de gemeente Hoegaarden gaat de brouwerij vanaf dit jaar bij nieuwe aankopen alleen nog maar elektrische voertuigen aanschaffen. Diensthoofd Technische Dienst van Hoegaarden Elke Vandeplas: 'En met meesturende achterassen. Dit omdat we regelmatig meemaakten dat het asfalt, de klinkers of kasseien sleten door het wringen van de achterassen. Van onze kant doen wij ook wat als gemeente: we maken vanaf nu alle kruispunten in beton zodat ze duurzamer zijn en minder gauw slijten.'

Primeur in Vlaams-Brabant

Sinds 2018 doet gemeente Hoegaarden mee aan het samenwerkingsproject 'Biomassa uit de Getevallei'. Vandeplas: 'Omdat onze gemeente zowat 3.000 ha beslaat en een groot gedeelte daarvan uit groen bestaat, zoals bijvoorbeeld 300 km aan holle wegen, hebben wij en onze gemeentewerkers natuurlijk enorm veel werk om alles te onderhouden.' Uit alle bermen en holle wegen komt ook heel veel hout. Voorheen ging dit hout, waar ook veel B-kwaliteit tussen zit, allemaal de versnipperaar in. In plaats daarvan wordt het nu echter afgevoerd naar een van de gemeentes die deelnemen aan het samenwerkingsproject. Daar wordt het hout vervolgens gedroogd en verwerkt tot houtpellets. Deze houtpellets worden niet verkocht, maar gebruikt om de eigen openbare gebouwen te verwarmen. Elke Vandeplas: 'Wij willen als gemeente naar het gebruik van puur lokale biomassa. Voor 2040 moeten wij van de provincie Vlaams-Brabant volledig overgestapt zijn op biomassa voor de verwarming van openbare gebouwen.'
Sinds 2017 worden de bermen in de gemeente Hoegaarden dynamisch gemaaid. Daar zijn enkele goede redenen voor. 'Een berm is namelijk niet zomaar een stuk nutteloos groen langs de kant van de weg, hij speelt een zeer belangrijke rol voor de biodiversiteit en erosiebestrijding', aldus Elke Vandeplas. 'Eerst en vooral vormen grasbermen een zeer belangrijk leefgebied en soms zelfs laatste toevluchtsoord voor veel planten, dieren en paddenstoelen.' Het golvende, kalkrijke landschap rondom de gemeente Hoegaarden met vele holle wegen is daarbij een extra reden voor de lokale soortenrijkdom met onder meer bijen, vlinders en kevers. Bermen hebben tevens een belangrijke corridorfunctie in een gemeente waar de natuur verspreid ligt.

Toch zijn af en toe afwijkingen toegestaan als ze zijn opgenomen in een goedgekeurd bermbeheerplan. In Hoegaarden zijn afwijkingen aangevraagd in functie van verkeersveiligheid, zoals één meter maaien naast smalle fietspaden en kruispunten. Maar ook om ecologische redenen, zoals een extra vroege maaibeurt in functie van wilde marjolein. Daarnaast worden ook enkele plaatsen afgebakend waar in juni helemaal niet gemaaid wordt. Vandeplas: 'Het gaat dan om bermen die een belangrijke rol spelen voor onze zogeheten koesterbuur, bijvoorbeeld de knautiabij, een zeldzame bijensoort. Die gebruikt enkel het stuifmeel van de beemdkroon om haar jongen te voeden en vliegt dus ook vooral tijdens de hoofdbloeitijd van de bloem in juni-augustus.'

Speelnatuur

Speciaal voor gezinnen en toeristen met kinderen ontwikkelt Hoegaarden de komende twee jaar op verschillende plaatsen in de gemeente groene en kwaliteitsvolle speelnatuur. In het Park van Hoegaarden komt een buitenklas en in het bosje van Rommersom wordt een avontuurlijke speelzone ingericht. Vandeplas: 'Het speelterreintje 'Kluisveld' krijgt een geelgorsheggendoolhof en een speelbosje voor kinderen. Verder een bijenhotel en een grote schaduwboom. Zo ontstaat een avontuurlijk en groen lint van het Park van Hoegaarden tot aan de IJzerenweg.' In oktober 2018 werd het Park van Hoegaarden al geopend voor het grote publiek. Niet dat het park ervoor gesloten was, maar door de vele herinrichtingswerken was het niet altijd even toegankelijk. Door de nieuwe invulling als openbaar park ligt de nadruk nu op recreatie en ecologie. De combinatie van meer onderhoud en minder geld is een van de redenen waarom hoofdtuinman Robbert Jan Jackers enkele jaren geleden al besliste om in te zetten op een meer ecologisch en duurzaam parkbeheer. Vandeplas: 'Ondanks zijn grote toewijding en die van onze vaste tuiniers Alex en Davy, samen met enkele vrijwilligers,

bleek het niet haalbaar om het hele park met zijn vele paden, gazons en vaste plantenborders te onderhouden. Het werd hoog tijd voor een doortastende herinrichting van deze mooie groene ruimte.'

Het is nog even wachten op de infoborden in het Park van Hoegaarden, maar de plannen zijn er al wel. Zo wordt de kringlooptuin een plek waar mensen kunnen leren om hun afval tot een mooi product om te toveren. Denk dan niet alleen aan goede compost of kringloopwanden, maar ook aan het kweken van eigen oesterzwammen op hakselhout en omgevallen bomen. Daarnaast krijgt de vroegere rozentuin een make-over tot educatieve tuin, met informatie over natuurvriendelijk tuinieren en biodiversiteit. Op die manier kunnen scholen bij goed weer buitenklassen organiseren.

Vier bijengaarden

Hoegaarden is internationaal ook bekend vanwege de zeer bijzondere geosite Goudberg, met onder meer versteende bomen van bijna 55 miljoen jaar oud. De versteende bomen zijn te bereiken via een overdekte trap die de bezoekers ongeveer 30 meter laat afdalen naar een uitzichtpunt vanwaaruit de versteende bomen bekeken kunnen worden. De Vlaams-Brabantse gemeente gaat ook vier speciale bijengaarden aanleggen. In Vlaanderen bevinden zich meer dan 300 soorten wilde of 'solitaire' bijen, waarvan de meerderheid zelfs niet kan steken. Hiervan komt er maar liefst een honderdtal in de gemeente Hoegaarden voor. Omdat het aantal wilde bijen overal sterk achteruitgaat, diende de gemeente eind 2016 samen met het Regionaal Landschap Zuid-Hageland een gemeentelijk natuurproject in bij de provincie. Vandeplas: 'Het project focust enerzijds op een bij-vriendelijke inrichting en beheer →

Een verreiker die 2.500 kg aankan is volgens Elke Vandeplas echt onmisbaar voor een Technische Dienst als die van Hoegaarden.

Het personeel van de gemeentewerf is ook inventief. Deze verkeersbordenkar is zelf door hen gemaakt.

van het openbaar domein en anderzijds op de sensibilisering van bewoners en scholen.' Daarnaast helpen ook de vele landbouwers in de gemeente Hoegaarden mee in dit verhaal. Ze worden benaderd om op vrijwillige basis tegen een vergoeding overeenkomsten te sluiten om te vermijden dat gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen in de bermen terechtkomen.

De landbouwers dragen nog veel meer bij, aangezien de holle wegen en houtkanten worden beheerd in samenspraak met hen. De meeste holle wegen hebben trouwens ook een landbouwfunctie. Hoegaarden staat dicht bij de agrarische sector, niet in de laatste plaats omdat burgemeester Taverniers zelf ook akkerbouwer is en Belgische witblauwen als vleesvee heeft. Taverniers: 'Zelfs het parcours van de hollewegenjogging, die altijd in september wordt gehouden, wordt in het hollewegenbeheer geïncorporeerd.' Omdat je bij het onderhoud aan de holle wegen op veel plaatsen niet met zware machines kunt rijden, worden ook medewerkers ingezet via IGO, de regionale sociale werkplaats. Die snoeien de holle wegen met de hand op plaatsen waar je niet met (zware) machines kunt komen.

Steeds meer uitbesteden

Wat betreft het uitvoeren van werkzaamheden in het buitengebied neemt Hoegaarden ongeveer 30% voor zijn rekening en 70% wordt doorgegeven. Daarbij geldt dat in de eerste plaats de grotere werken uitbesteed worden. Taverniers: 'Een deel van de werkzaamheden wordt dus door plaatselijke landbouwers uitgevoerd. Naast de al genoemde werkzaamheden verzorgen zij ook de volledige gladheidsbestrijding voor onze gemeente in de winterperiode.' Volgens de burgemeester is Hoegaarden vooral vanaf 2000 meer werk gaan uitbesteden, hoofdzakelijk klussen waarbij grotere en duurdere machines nodig zijn. Dit betekent dat het bermmaaien inmiddels door aannemers verzorgd wordt, evenals het hollewegenbeheer. Heel bijzonder is dat de Hoegaardense boeren hiervoor zelf investeringen in machines doen. Op deze manier beschikken ze zelf over een aantal machines voor de winterdienst en in de winterperiode zijn ze stand-by omdat ze toch niet op hun land kunnen werken. Taverniers: 'Zelf deze machines aanschaffen, die wij als gemeente slechts een paar keer per jaar gebruiken, is totaal niet rendabel. Een andere reden waarom wij voor lokale boeren kiezen, is dat zij toch al in onze gemeente aanwezig zijn en de zogeheten ecologische voetafdruk dus zeer klein is.' Vandaar ook dat een deel van de oudere machines en werktuigen in De Polder (naam van de gemeenteloods) de afgelopen jaren van de hand is gedaan.

Op dit moment heeft Hoegaarden nog geen accu-aangedreven machines of handgereedschap. Elke Vandeplas: 'Vanaf nu geldt echter: zodra er iets kapotgaat, zoals een haagschaar, bosmaaier of grasmaaier, dan schaffen we accutoestellen aan. In eerste instantie werken wij met Stihl.' Hoegaarden kiest voor Stihl omdat alle modules compatibel zijn met één batterij, en er een Stihl-servicepunt vlak in de buurt van de gemeente zit. Alle Stihl-machines staan in de oude fabriekshal van de familie Bogaerts: een nostalgisch geheel, zeker ook door de lichtinval door de oude fabrieksramen. In de speciale reparatieafdeling hangt dezelfde nostalgische sfeer. Wat betreft slijpschijven, vijsmachines en accuboormachines schaft gemeente Hoegaarden vooral het merk Makita aan. Onder meer omdat dit merk snel te repareren is, de kwaliteit goed is en omdat de verdeler dichtbij zit.

Dit jaar geen aankopen

De meest gebruikte machine van de Technische Dienst is volgens Vandeplas wel de Genie GTH 2506 verreiker, die 2.500 kg aankan: 'Echt onmisbaar op een dienst als de onze.' In 2014 werd een graaflaadcombinatie van JCB aangeschaft, de 3CX-4TE met 4x4 voor extra grip. Dit jaar werd een Case van 31 jaar oud verkocht evenals een Volvo-vrachtwagen en Fiatagri-tractor van eveneens 31 jaar oud. In 2018 werd een splinternieuwe Iveco Trakker 310 e6 met containerhaaksysteem aangeschaft. Verder is er in 2016 een splinternieuwe Nilfisk City Ranger 2250 bijgekomen, een kleine veegwagen. Vandeplas: 'Dit jaar kopen we overigens niets aan, volgend jaar wel weer. Voor volgend jaar zitten wij overigens te denken aan de aanschaf van elektrische auto's.' Het personeel van de Technische Dienst van Hoegaarden is trouwens zeer inventief. Soms worden wagens of aanhangwagens volledig zelf ontwikkeld, zoals bijvoorbeeld de verkeersbordenkar. Verder worden door onze eigen mensen vrijwel alle machines en toestellen gerepareerd, behalve de vrachtwagens en grotere bestelwagens.

Hoegaarden zou aan aannemers die voor de gemeente werken best meer eisen willen stellen wat betreft duurzaamheid. Vandeplas: 'Dit kunnen we helaas nog niet eisen van de aannemers die meedoen in de aanbesteding, aangezien we bij de vraag voor een offerte bij tien bedrijven vaak maar van twee daadwerkelijk een offerte terugkrijgen.'

KÄRCHER

makes a difference

LANCERING NIEUWE 2M³ STRAATVEEGMACHINE

ERVAAR ZELF DE SENSATIE VAN DEZE NIEUWE 2m³ WERKTUIGDRAGER.

Kärcher Belux lanceert zijn **innovatieve, multifunctionele 2m³ straatveegmachine**. Deze machine biedt de perfecte oplossing voor het onderhoud van openbare ruimtes en grote oppervlakten. Ben je zelf verantwoordelijk voor het onderhoud van dergelijke plaatsen? Noteer dan alvast **26 september in uw agenda** en ontdek onze toepassingen tijdens **de demonstraties en uitgebreide testmomenten!**

Mogelijkheid tot inschrijving en informatie op onderstaande link.
https://www.kaercher.com/be/registratie-launch-mc250-greentech.html

Matexpo in Kortrijk van 11 t.e.m. 15 september 2019

Matexpo 2019 gaat woensdag 11 september voor de 38e keer van start in Kortrijk Xpo. Deze belangrijke bouwmaterieelbeurs is een 100% professionele beurs gericht op de volledige bouwsector, een van de belangrijkste economische sectoren van het land.

Deze internationale beurs is bestemd voor vakmensen uit de wereld van de bouw, wegenwerken, burgerlijke bouwkunde, recyclage, goederenbehandeling, industrie enzovoort en vindt plaats tot en met zondag 15 september.
Op Matexpo zijn de grootste merken ter wereld aanwezig. 370 exposanten, constructeurs, verdelers van materieel en leveranciers van diverse uitrustingen verwelkomen u verspreid over een oppervlakte van 135.000 m². Zij stellen hun beste en nieuwste producten voor, waardoor bezoekers een kans krijgen om kennis te maken met een gevarieerd aanbod aan bouwmachines, recyclage- en breekinstallaties, bouw- en hijskranen, werfvoertuigen, stellingen, bekistingen en tal van andere uitrustingen. Er zijn ruim 1.500 merken vertegenwoordigd, met heel wat primeurs.
Zoals bij de vorige editie gaat er ook dit jaar bijzondere aandacht naar het comfort van bezoekers en exposanten. Er worden 2 grote randparkings in gebruik genomen zodat de bezoeker moeiteloos ter plaatse geraakt: P1 & P2 (volg de signalisatie vanop de snelweg). Tijdens het weekend is er een kinderopvang met animatie voorzien op de beurs zodat bezoekers de kans krijgen om zich 100% te focussen op het exposantenaanbod en de nieuwigheden.

Praktisch:
Op 11 en 12 september is de beurs geopend van 10 tot 18 uur, op vrijdag 13 september van 10 tot 20 uur en op zaterdag 14 en zondag 15 september van 9 tot 17 uur. De beurs is bereikbaar vanaf ruime parkings met gratis shuttles.
Meer info: www.matexpo.be

Gratis inkom voor Matexpo

Ga naar www.matexpo.com en registreer u met de code GTP5509

Matexpo 2019 gaat door van woensdag 11 tot en met zondag 15 september in Kortrijk Xpo (België). En dat al voor de 38e keer. Deze belangrijke bouwmaterieelbeurs is een 100% professionele beurs gericht op de volledige bouwsector, een van de belangrijkste economische sectoren van het land. De beurs is bestemd voor vakmensen uit de wereld van de bouw, wegenwerken, burgerlijke bouwkunde, recyclage, goederenbehandeling, industrie enzovoort.

Robotmaaier voor sportvelden

Ook in de sportbranche neemt het onderzoek naar autonoom rijdende voertuigen een stevige vaart. De Zwitserse firma Ronovatec heeft samen met de hogeschool van Luzern een prototype van een autonome elektrische kooimaaier voorgesteld.

Deze maaier is ontworpen voor professioneel gebruik op grasvelden van meer dan 30.000 m² en is de eerste autonoom rijdende kooimaaier ter wereld. Hij wordt op het goede spoor gehouden via een radioverbindingssysteem. Dat betekent dat men hier met vier stations werkt waarvan elk in een hoek van het stadion staat opgesteld. Dat geeft een veiligere verbinding dan via gps-signalen en bovendien ligt de precisie dankzij deze intelligente 'sensor-fusion' heel hoog. Met een 3D-sensor kan de maaier botsingen met voorwerpen, andere voertuigen of mensen vermijden.

WERKEN MET STERKE MERKEN: SUCCES GEGARANDEERD!

ISEKI
EEN VERTROUWD BEGRIP

SPECIALE ACTIES* T.E.M. 31/12/2019

TLE3400

Trekker TLE3400 met hydrostatische aandrijving (40 PK). Basismachine met landbouwbanden vanaf **€ 15.160** excl. BTW.

TM3217

- Trekker TM3217 met **mechanische aandrijving** (24 Pk) Basismachine met landbouwbanden vanaf **€ 9.625** excl. BTW.
- Trekker TM3217 met **hydrostatische aandrijving** (24 Pk) Basismachine met gazonbanden vanaf **€ 12.295** excl. BTW.

* VIND UW AGENT OP WWW.HH-GARDEN.BE/GREEN

Schrijf u in voor onze **HH PRO-DAY op 26 september 2019 (Kasteel van Humbeek)** via **www.hhprodays.be**

TS INDUSTRIE®

VOOR JE HET WEET IS HET HAKSELSEIZOEN DAAR WEER, DUS PROFITEER NU REEDS VAN ONZE ACTIES!

SPECIALE ACTIES* T.E.M. 31/12/2019

- **WS 15 PTO**, hakselt tot 15 cm voor € 11.500 excl. BTW
- **WS 18 PTO**, hakselt tot 18 cm voor € 13.495 excl. BTW
- **WS 18-35D**, machine met 35 Pk Kubota dieselmotor welke tot 18 cm kan hakselen voor € 24.995 excl. BTW

* VIND UW AGENT OP WWW.HH-GARDEN.BE/GREEN

HH garden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

WWW.HH-GARDEN.BE/GREEN

HILAIRE VAN DER HAEGHE N.V.

Boomsesteenweg 174, B-2610 WILRIJK (Antwerpen)
T: +32 3 821 08 38 | E: garden@vanderhaeghe.be

De invoerder die kwaliteit verzekert via zijn sterk dealernet.

Eliet Mega Prof: versnipperaar met eigen karakter

Eliet vernieuwt constant zijn reeks houtversnipperaars. Wat ooit begon met het gepatenteerde principe van een rotor met typische driehoekige snijmessen, is nog steeds het hart van de machine. Wat veranderd is, is de look en de capaciteit. De look van deze Mega Prof die we vorige maand op test hadden, is zijn tijd ver vooruit. En op vlak van capaciteit hoeft de Mega Prof niet onder te doen voor vergelijkbare machines op de markt. Als de machine wordt gebruikt waarvoor ze is ontworpen – groenafval verkleinen tot een snel composteerbare massa – dan is het inderdaad een megaprofessionele machine.

Tekst & foto's: Peter Menten

We voelden de Mega Prof in aanhangwagen-uitvoering aan de tand in een mix van verschillende houtsoorten en toepassingen. Met de goeie raad van Emiel Lietaer in het achterhoofd ('geef de machine de tijd om te werken') kregen we al vrij snel een mooie hoop snippers bij elkaar.

Met zijn 33 pk sterke Kubota-turbodiesel is deze Mega Prof het neusje van de zalm bij de West-Vlaamse constructeur van machines voor het tuinonderhoud. Naast groenafvalversnipperaars ontwerpt en bouwt Eliet (een samentrekking van de naam van de oprichter: Emiel Lietaer) verticuteermachines, doorzaai- en gewone zaaimachines, kantenbewerkers, zodenstekers, bladblazers en -zuigers, topdressers en sneeuwruimers.

Van 2003 tot 2011 produceerde het bedrijf al een revolutionaire zelfrijdende Mega Prof op aangedreven wielen. In 2017 werd de huidige machine met nieuwe look voorgesteld. We waren twee jaar na de introductie benieuwd naar deze andere vorm van hout versnipperen. Een sterk punt alvast is dat de machine op wielonderstel achter een gewone auto of bestelwagen kan worden meegenomen omdat ze net onder de 750 kg weegt. Dat maakt dat iedereen met een gewoon B-rijbewijs ermee over de weg kan.

De gehakte snippers komen in een symmetrisch opgebouwde waaier terecht die deze via een spiraal op een schoepblad samenbrengt. Het centrale schoepenwiel werpt de snippers met hoge snelheid door de blaaspijp uit de versnipperaar.

Enjoy your shredding day

Dat is het eerste wat je te lezen krijgt als je het contactsleuteltje omdraait. Je zou er haast blij van worden. Zodra de motor aanslaat, draaien trommel en uitwerprad mee. Dan nog enkel via de tiptoetsbediening aan de linkerkant van de machine de motor op toeren brengen, de invoerrol activeren met een drukknop links of rechts van de invoertrechter en de machine is klaar voor gebruik.

De invoer

De trechter die naar de invoerrol toe even breed blijft, heeft een lage invoerdrempel. Dat maakt het gemakkelijk en minder belastend om de machine te vullen. De veiligheidsbeugel staat netjes weggewerkt maar toch binnen handbereik en ondervindt geen hinder van ingevoerde takken die kunnen blijven hangen. Eliet gebruikt één enkele invoerrol met een grote diameter die tegen een laag toerental draait. Hoewel hij het hakseltrommel stevig vastgrijpt, geeft hij het toch makkelijk af aan de haskeltrommel. Dat konden we ondervinden toen we een mengeling van licht struikgewas en zelfs afgemaaide netels, distels, kleefkruid en dergelijke. door de machine gooiden: het bleef niet rond de invoerrol wikkelen. Tijdens die enkele keren dat er echt te veel vers en vochtig groenafval begon te wikkelen, was het voldoende om de invoerrol even omgekeerd te laten draaien om hem vrij te maken.
Verrassend was het feit dat als we een eindje van de machine verwijderd waren om hout aan te slepen, we de motor hoorden terugvallen naar vrijloop. Even paniek: geen brandstof meer? Maar zodra we terug in de buurt kwamen en de machine vulden met de volgende lading snoeihout, kwam de motor vanzelf terug op toeren. Dat werd ons later uitgelegd als het gepatenteerde EcoEye-systeem. Dit intelligente systeem analyseert het toerental en stelt zelf vast wanneer de machine niet meer aan het versnipperen is. De elektronica laat dan meteen de motor in toerental zakken. Een infraroodsensor bewaakt intussen de zone voor de invoer. Zodra hier opnieuw actie van een operator wordt opgemerkt, wordt de motor weer aangejaagd zodat er weer versnipperd kan worden. Op ons maakte het een ontspannende indruk: je hoeft niet snel-snel te werken omdat de motor op volle toeren draait. Het voelt als een soort 'anti-stress voor nerveuze gebruikers'.
De invoerrol kan in snelheid geregeld worden en daardoor kan het materiaal steeds tegen de ideale snelheid worden ingevoerd. De ervaring leerde dat het beter werkte door de invoersnelheid iets lager te zetten en continu te kunnen invoeren. Zeker bij materiaal van ongelijke dikte zoals dikke takken vermengd met licht snoeiafval.

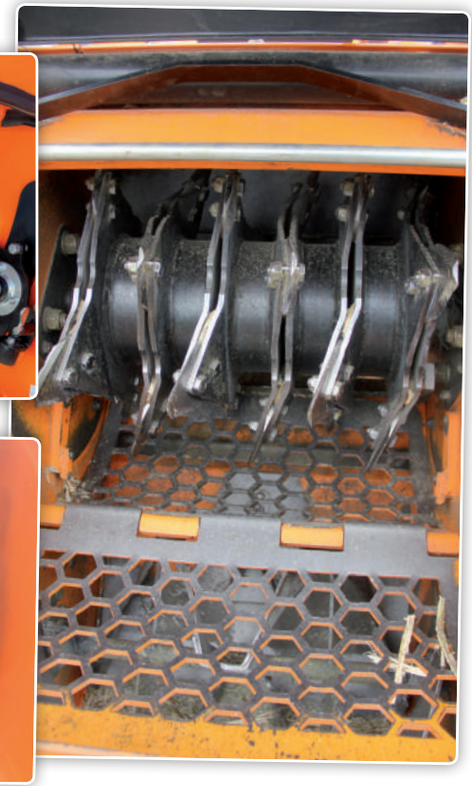
De aandrijving is eenvoudig: de Kubota-motor drijft de trommel aan via een powerband met twee snaren en van hieruit vertrekt er een riem naar de aandrijfas van de ventilator.

De messentrommel

Na de invoerrol komt het platgedrukte tapijt haaks op de messentrommel. Deze trommel bestaat uit een as met 6 messchijven met telkens 4 driehoekige messen. Elk mes vormt een soort hakbijl ten opzichte van het binnenstromende groenafval. Bij dit hakbijlprincipe hakken de messen in de richting van de vezels op het hout in. Het groenafval wordt door een proces van kneuzen, splitten en snijden tot kleine snippers verwerkt. Dit maakt dat de snippers veel sneller composteren dan snippers uit een traditionele versnipperaar. Een ander pluspunt is dat versnipperen op deze manier minder vermogen vraagt: het hout laat zich immers makkelijker en lichter versnipperen in de richting van de vezels. Een lager verbruik en bijkomend minder geluid zijn het resultaat.
Bij hard droog hout en tegen de vezelrichting in hadden we de indruk dat het geluid net hoger lag. Dit legt de fabrikant als volgt uit: 'Bij het versnipperen heb je het geluid van het inhakken van de messen, maar ook van het trommelend effect van de snippers op de maalkamerwanden. Bij droog hout is dit tweede element wat dominanter →

Een machine testen is altijd wat over de grens gaan: tijdens de enkele keren dat er echt te veel vers en vochtig groenafval begon te wikkelen, was het voldoende om de invoerrol even omgekeerd te laten draaien om hem vrij te maken.

Erg is een blokkage niet want met de bijgeleverde sleutel kun je de invoerrol zonder veel moeite omhoogdraaien en vergrendelen.



De boodschap is om de radiator geregeld vrij te houden van stof. Dit kost geen moeite want je komt supersnel en zonder gereedschap bij de radiator.

Als de belasting op de messentrommel te hoog zou worden en de motor zakt wat te diep in toeren, dan zorgt het invoer-controlesysteem (ABM-systeem) er automatisch voor dat de invoerrol vertraagt.

Bij dit hakbijlprincipe hakken de messen in de richting van de vezels op het hout in. Het groenafval wordt door een proces van kneuzen, splitten en snijden tot kleine snippers verwerkt.

als geluidsbron.' Omdat snijden in de richting van de vezel minder vermogen vraagt, zal ook het werken met minder scherpe messen minder invloed op het rendement hebben, zeker bij vochtig hout en houtsnoeisel. Bij hardhout is het dan wel belangrijk dat de messen scherp genoeg zijn. Maar zoals gezegd is deze machine ontwikkeld om pakken snoeihout te verwerken. Een ander voordeel is ook dat als er stenen of zand door de machine gaan, dit weinig slijtage of rendementsverlies met zich zal meebrengen. De 24 omkeerbare RESIST-messen bijslijpen gaat snel. De fabrikant geeft een levensduur op van 200 uren, al hangt dit in de eerste plaats af van het soort materiaal dat versnipperd wordt. De messen zijn direct toegankelijk via een serviceluik achteraan de machine. Als je dit opent, kun je de zeef die uit twee delen bestaat uitnemen en kunnen de messen in de machine met bijvoorbeeld een kleine slijpschijf worden geslepen.

De Axelero-ventilator of -versneller

De uiteengerafelde en gesneden snippers gaan door een zeef en komen in een tweede kamer terecht. Eliet biedt zeven met gaten van 25, 30 en 35 mm aan. Je kunt ook zeven mengen om de optimale kalibratie te verkrijgen: een onderzeef met kleine gaten en een bovenzeef met grote gaten, bijvoorbeeld.

De gehakte snippers komen in een symmetrisch opgebouwde waaier terecht die deze via een spiraal op een schoepblad samenbrengt. Het centrale schoepenwiel werpt de snippers met een hoge snelheid door de blaaspijp uit de versnipperaar. Het secundaire effect van deze accelerator is de zuigkracht die opgewekt wordt en haar lucht vanuit de invoertrechter krijgt aangevoerd. Dit zorgt dat er in de invoer een aanzuigeffect ontstaat dat meehelpt om de stroom op tempo te houden en verstoppingen vermindert.

Onze praktische ervaring

Eliet claimt met deze Mega Prof hout tot 15-16 centimeter diameter te kunnen versnipperen. Dit is wellicht voor een stuk ingegeven om de machine te kunnen vergelijken met andere versnipperaars op de markt. Onze ervaring leerde dat de machine echt het verschil maakt in het fijnhakken van volumineus blad- en groenafval, dat ontstaat tijdens het dagelijkse snoeiwerk. Voor de tuinaannemer komt de versnipperaar vooral tot zijn recht als deel van een snoeiketting waarbij het afval ter plaatste meteen wordt verwerkt tot snel composteerbare snippers. De winst zit in het vermijden van transportkosten en -tijd om snoeiafval op te laden om het elders te gaan behandelen.

Toen we hout versnipperden, zaten we met een buitentemperatuur van om en bij de 30°C. De machine ging in veiligheid omdat de motor plots afsloeg. Toen bleek dat er veel fijn stof en pluis voor de radiator zat. Volgens ons kwam er bij het versnipperen van heel droog poreus hout veel fijn stof vrij dat door een samenspel van windrichting en zuigkracht van de ventilatorschroef tegen het radiatorrooster werd gezogen. Aangezien het bij deze machine ook de bedoeling is om het totaalgewicht niet boven de 750 kg te laten uitkomen, begrijpen we dat het niet haalbaar was om een groter exemplaar dan de standaard Kubota-radiator te monteren. De boodschap is om deze dus geregeld vrij te maken van stof. Dit kost geen moeite, want je komt supersnel en zonder gereedschap bij de radiator. Eens dit stof verwijderd was, koelde de motor en konden we weer aan de slag.

Tijdens het versnipperen gebeurde het een keer dat de riem van de aandrijving van de accelerator zich draaide. Vermoedelijk was

de riem na de 87 draaiuren op de teller van de testmachine aan een opspanbeurt toe. Nadat de riem was opgespannen deed het euvel zich niet meer voor.
Bij het invoeren van stammen droog hout met de maximale diameter (15 cm dus) hebben we ook ondervonden dat het belangrijk is om het hout zoveel mogelijk aan de linkerkant van de machine in te voeren. De snelheid van de rol kan in dat geval het best lager gezet worden zodat het hout de tijd krijgt om versnipperd te worden. Als de belasting op de messentrommel te hoog zou worden en de motor zakt wat te diep in toeren, dan zorgt het invoer-controlesysteem (ABM-systeem) er automatisch voor dat de invoerrol vertraagt.
Het kan uitzonderlijk gebeuren dat het laatste stukje hout van een dikke stam op het moment dat het onder de invoerrol in de messentrommel komt, zich ineens 90° draait en dan met zijn volle lengte dwars voor de messentrommel komt te liggen. De trommel zal zich hierin verslikken, waardoor de machine stilvalt. Zo'n situatie valt te vermijden door dit stukje stam aan de linkerkant van de trechterbodem te positioneren. De trechterwand geeft dan betere geleiding, wat voorkomt dat het stameinde zich haaks tegen de messentrommel legt zonder dat de invoerrol er nog vat op heeft. Dit zijn werkgewoonten die men zich snel eigen maakt.
Erg is zo'n blokkage niet want met de bijgeleverde sleutel kun je de invoerrol zonder veel moeite omhoogdraaien en vergrendelen. Het obstakel is zo verwijderd en de machine kan weer opgestart worden.

De boordcomputer

De hele machine wordt door een eigen computer bediend en opgevolgd. Het contact opzetten, starten en de (snelheid van de) invoerrol activeren. De rest doet de elektronica. Op het schermpje worden de hakseluren en het totale aantal draaiuren weergegeven, de volgende servicebeurt en wat er precies dient te gebeuren. In geval van een storing is er een diagnosefunctie die meteen aangeeft waar het euvel zich bevindt. De Mega Prof is trouwens voorzien van een werkverlichting die tevens via de computer kan worden geactiveerd.

Technische gegevens	
Motor	Kubota D1105 driecilinder-turbodiesel van 1.123 cc met 33 pk
Max. diameter hout	150 mm
Invoeropening	1.000 x 650 mm
Versnipperbreedte	480 mm
Invoerhoogte	800 mm
Diameter invoerwals	300 mm
Aandrijving invoerwals	Hydraulisch
Aantal messen	24 Eliet RESIST-messen
Inhoud dieseltank	40 liter
Aandrijving	Powerband met 2 snaren
Afmetingen LxBxH in mm	3.500 x 1.700 x 2.250
Gewicht	748 kg
Opties	Bladerzeef en kalibratiezeef van 35 mm

JACOBS MAURITS
info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be
Ma tot vrij: 8u30 - 12u00 & 13u00 - 18u30. Za tot 16u. Zondag gesloten

Herbergstraat 14
9310 Moorsel

+32 (0)53 77 90 06

GOLDONI

GOLDONI
TWIST 6

~~Prijs 2.699,00~~
BEURSPRIJS 2.390,00

met Honda GX 200
wielen 400 x 10 • frees 47 cm

GOLDONI
RONIN 50

~~Prijs 30.429,00~~
BEURSPRIJS 25.990,00

traktor 4x4 met 50 pk diesel

GOLDONI
MY SPECIAL 14SR

~~Prijs 8.580,00~~
BEURSPRIJS 7.590,00

met 14 pk Lombardini diesel
wielen 650/80 x 12 • frees 80 cm

Exclusief invoerder voor de Benelux

fedagrim nieuws

Agribex van 3 tot en met 8 december 2019

Fedagrim organiseert voor de 71e keer het 'landbouwsalon'. Onder de naam Agribex dat gedurende een week het uithangbord moet worden van de landbouw neemt ook de tuin- en parksector een steeds ruimere plaats in.

In Paleis 8 en in een deel van Paleis 3 en 4 zullen de toonaangevende importeurs en verdelers van materieel voor tuin & groene zones hun nieuwigheden aan het professionele publiek voorstellen. Vanaf 4 december gaan de deuren open voor het grote publiek en 3 december, de eerste dag, zal georganiseerd worden als een professionele dag. Professionelen en standhouders kunnen elkaar dan ontmoeten in een vertrouwelijke sfeer vergezeld van een lekkere maaltijd op de middag.

Aan exposanten in de tuin- & parksector is er geen gebrek, aan bezoekers uit de aannemerij evenmin. Het aandeel van tuin en groene zones in de totale beursoppervlakte neemt nog steeds toe. Bovendien heeft de indeling van de hal en de aankleding ervan een positieve uitwerking op het imago van de sector. 'Tijdens de vorige editie waren de reacties zeer positief', aldus nog beursvoorzitter Stefaan Forret. Volgens hem blijft het echter een werkpunt om de openbare besturen warm te maken voor de sector tuin & park op de beurs Agribex; een beurs die voor hen blijkbaar nog een brug te ver is. 'Zij richten zich wel meer tot Demo Groen en daarmee zijn we perfect complementair en kunnen we deze sector ook volledig afdekken.' In 2017 bezochten ongeveer 100.000 mensen de beurs. ●

Tevredenheidsindex van de dealers

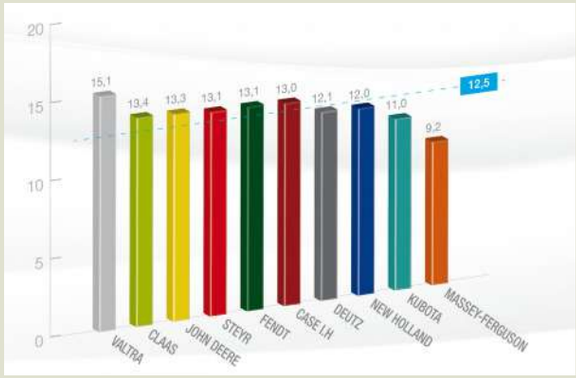
Climmar werd in 1953 opgericht als de internationale vereniging van de dealers van landbouwmachines. Momenteel zijn 16 nationale federaties en hun leden (meer dan 19.000 dealers) lid van Climmar. Fedagrim is al meer dan 60 jaar lid.

Tijdens de bijeenkomsten worden ervaringen, informatie en nieuwe ideeën uitgewisseld als ondersteuning van de sector. Tweemaal per jaar wordt in elke lidstaat een enquête georganiseerd over de evolutie van de verkoop van **tractoren** per land. Daaraan is ook een tevredenheidsenquête gekoppeld. Hiernaast presenteren we een tabel van de laatste bevraging (2018) met de uitslag van de tevredenheidsenquête bij **tractoren** bij de Belgische dealers en in een tweede tabel het resultaat op Europees niveau. We willen toch enkele kanttekeningen maken bij sommige resultaten die uiteindelijk nog altijd een momentopname zijn.

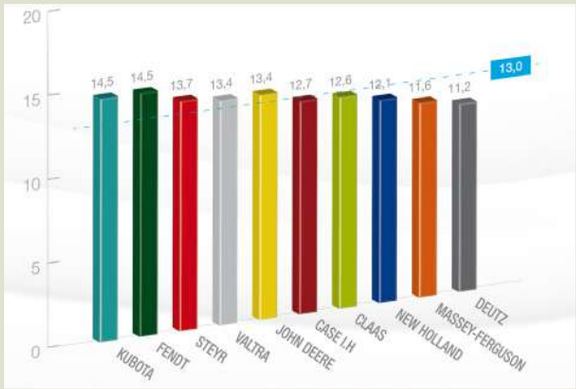
Heb je bijvoorbeeld als merk heel weinig dealers en bevraag je hen op een moment dat je als constructeur iets extra doet of bijvoorbeeld net een succesmodel of -serie hebt gelanceerd, dan ga je een eerder positieve waardering krijgen. Merken die enkel tractoren produceren gaan het door de band iets makkelijker hebben; wanneer diezelfde constructeur ook machines verdeelt -die een hogere servicegraad vereisen- dan heb je het als fabrikant al moeilijker 'om goed te doen'. Het gaat over niet-meetbare gegevens, dus de persoonlijke interpretatie van de dealer als mens heeft een grote invloed. Er worden dus vragen gesteld naar hoe de dealer zijn merk en zijn fabrikant 'beleeft'; het zegt dus niks over de vergelijking van merken onderling. Een goed voorbeeld om dat te illustreren is de score van Valtra en die van MF

in België. Beide merken hebben dezelfde constructeur (Agco) en dezelfde regionale verdeler (Matermaco). En toch ligt de beleving tussen die twee merken zo ver uit elkaar.
Verder willen we erop wijzen dat in bepaalde markten de fabrikant een eigen verkoopvestiging heeft (Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, …) en er daar eigenlijk een 'rechtstreeks' contact met de fabrikant is. In de kleinere landen werken de grote trekkermerken eerder met importeurs (België, Nederland, Zweden, Oostenrijk,…) en dat maakt dat het resultaat tussen de landen moeilijk vergelijkbaar is.

Tevredenheidsindex in BE



Tevredenheidsindex In EU



We geven hieronder samengevat weer op welke 60 vragen (opgedeeld in 14 categorieën) de dealers hebben geantwoord. De resultaten kunnen tussen de merken nog afwijken in functie van de vraag die gesteld werd. In de ene categorie vragen scoorde merk A heel hoog terwijl het bijvoorbeeld bij een andere vraag laag scoorde.

1) Impact van het merk: welk imago heeft de fabrikant; duurzaamheid, ontwikkelingsniveau,…
2) Verkoop van tractoren: (respecteren van de) leveringstermijnen, prijs-kwaliteitsverhouding, steun van de fabrikant bij het vlot van de hand doen van tweedehandstractoren, enz…
3) Verkoop van wisselstukken: beschikbaarheid van onderdelen, prijs-kwaliteitverhouding/korting, beschermingsgraad merk tegenover de vrije sector zoals een Kramp bijvoorbeeld
4) Garanties dienst naverkoop: doeltreffendheid technische ondersteuning, terugbetaling werken onder garantie, mogelijkheid tot ruil onder garantie,…
5) Informaticadiensten: bereidheid van de leverancier om zijn computersysteem op dat van de dealer aan te passen, kostprijs voor het gebruik van het systeem van de leverancier, betrouwbaarheid en leesbaarheid van de tarieven voor trekkers en wisselstukken op internet.
6) Reclame en ondersteunende producten: reclamebudget van de leverancier en doeltreffendheid, aanpassing van de internetdienst aan de noden van de dealer inzake tweedehandstractoren, aandeel van de leverancier in de reclame die de dealer maakt,…
7) Betalingsprocedures en -termijnen: betrouwbaarheid van de opvolging van bestellingen, snelheid van terugbetaling van bedragen die de leverancier aan de dealer moet betalen, betalingstermijnen van tractoren en wisselstukken.
8) Opleiding: kwaliteit van de verkoopsopleidingen, opleidingen wissel-stukken, naverkoop. Verhouding prijs/kwaliteit van de door de leverancier georganiseerde stages.
9) Management: stabiliteit van de bedrijfsleiders en de directie, naleven van de gedane beloftes, kan de dealer in geval van problemen bij de leverancier terecht, haalbaarheid en helderheid van de door de fabrikant geformuleerde strategie,…
10) Relatie leverancier-fabrikant/dealer: heeft de dealer vertrouwen in de bedrijfsleiders van de leverancier, respect van de leverancier voor de autonomie van de dealer, mogelijkheid tot onderhandelen van verkoopdoelen.
11) Rendabiliteitssteun: in hoeverre draagt de leverancier of zijn merk bij tot de rendabiliteit van de onderneming van de dealer?
12) Verbetering van de zwakke punten: bereidheid van de leverancier om zijn zwakke punten te verbeteren, welke score geeft de dealer aan de concrete acties die de fabrikant heeft ondernomen?
13) Aangeboden financieringsmogelijkheden: kwaliteit van het aanbod dat de fabrikant op dit vlak aanbiedt voor nieuw materieel, respectievelijk tweedehands. Commissies van de leverancier aan de dealers berekend op financieringen, bijdrage in de huur van materieel,…
14) Bescherming tegen diefstal: biedt de leverancier hiervoor oplossingen aan en wil hij de bescherming tegen diefstal optimaliseren?

Uit het land van de rijzende zon …

Yanmar lanceerde zich onlangs in de productie en verdeling van landbouwtractoren in Europa. Vanuit het Nederlandse Almere, dat al sinds 1989 de Europese hub voor Yanmar vormt, zal de Europese markt voorzien worden van trekkers en onderdelen voor de tuin & park sector en de landbouw. In eerste instantie trekkers tussen 21 en 60 pk, op korte termijn gevolgd door tractoren voor het hogere pk-segment tot 170 pk. Omdat we benieuwd waren naar de schattig ogende YT-serie vroegen we kersvers importeur Avant Machinery om voor ons een kleintje opzij te houden. Hij bezorgde ons de YT 235, een compacte trekker van 35 pk met een Birba 155 klepelbak van Maschio.

Tekst & foto's: Peter Menten

Wie is Yanmar?

Yanmar werd in 1912 in het Japanse Osaka opgericht door Yamaoka Magokichi. In 1933 lanceerde het de eerste kleine en praktisch inzetbare horizontale dieselmotor ter wereld. In 2015 kocht het 70% van de aandelen van het Spaanse Himoinsa, een fabrikant van stroomgroepen. Drie jaar geleden verhoogde het zijn aandeel in de Indische onderneming Sonalika International Tractors, de producent van Sonalika-grondbewerkingsmaterieel en -tractoren van 20 tot 110 pk. Ondertussen is 30% van de aandelen van dat bedrijf in handen van Yanmar. In datzelfde jaar kocht het ook de aandelen van het Duitse Schaeff, producent van onder meer minigravers, wielladers en mobiele graafmachines, over van Terex. De Yanmar-groep is op dit moment actief in 7 domeinen: kleine en grote industriële motoren, scheepvaart, landbouwmachines, bouwmachines, energiesystemen en onderdelen voor de industrie. In totaal werken er wereldwijd bijna 18.000 mensen voor Yanmar.

Een hele inleiding om aan te geven dat we met de intrede van Yanmar in de landbouw toch rekening zullen moeten houden. De weg van tractoren naar machines en semi-fulllinership is door Kubota al voorgegaan.

De vormgeving is apart en gedurfd, de kleurencombinatie van velgen en koetswerk eveneens.

We klepelden een mengeling van overjaarse distels, opgeschoten brandnetels, zwaar ingevallen kleefkruid en taai gras dat al enkele jaren in een braakliggend overstromingsgebied woekerde. Zwaar materiaal dus, en dat bij een werkbreedte van 150 cm.

Wat heeft Yanmar in de aanbieding?

Yanmar verdeelt al sinds 2011 tractoren in Europa, maar heeft daar nooit echt werk van gemaakt. Ondertussen heeft het een gamma tractoren ontwikkeld van 22 tot 60 pk, waarbij de modellen tot 35 pk met hydrostaat zijn uitgerust en de grote vanaf 47 pk met een eigen, traploze transmissie. De twee kleinste worden in Maleisië gebouwd, de grotere in Japan.

Aan de slag met de YT235

Om te starten moet de handrem af staan, de lift naar beneden zijn en de transmissie in neutraal staan. Zodra de motor draait, krijg je met een vinnig krachtpatsertje te maken. De transmissie in een van de drie standen zetten, het vooruit- of achteruitrijpedaal induwen en rijden maar. Alles wijst zichzelf uit.

Bij het manoeuvreren ondervind je dat deze 35pk-trekker compact en handig is en daar draagt de 'bi-steer' stuurhulp zeker toe bij. Door de knop aan het stuur in te drukken zorgt de elektronica ervoor dat bij het afdraaien het wiel dat aan de buitenkant loopt iets sneller gaat draaien, waardoor de trekker in de bocht getrokken wordt en dus korter afdraait. We merkten dat daardoor een minder draagkrachtige ondergrond bij het afdraaien minder beschadigd wordt.

→

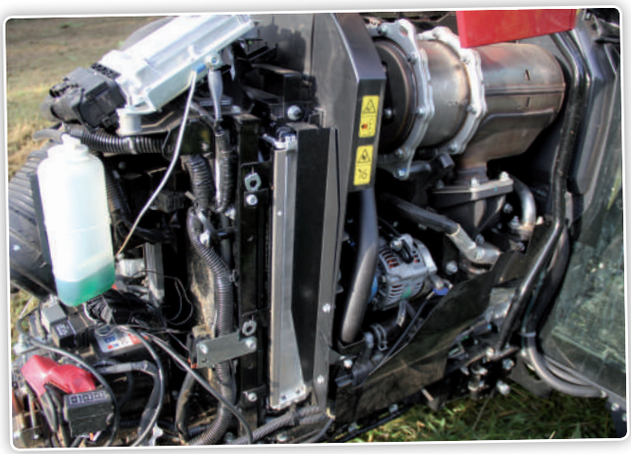
MAAIERS VERSCHUEREN

MATEXPO19

stand 460

Maaiers Verschueren bvba
Veldstraat 43 | B-9080 Lochristi
+32 (0)9 355 94 00
+32 (0)9 349 60 68
info@maaiers-verschueren.be
www.maaiers-verschueren.be

- hydraulische armen
- klepelmaaiers
- zuigwagens
- stobbenfrezen
- veegborstels
- boomscharen
- zoutstrooiers
- maai- & laadcombinaties
- bladblazers & bladzuigers
- houthakselaars



Yanmar koos voor een 3-cilinder commonrail-dieselmotor met EGR-systeem en roetfilter.

De YT235 is voorzien van een ruime cabine waarin niets ontbreekt.

Om te kijken wat de trekker kan, reden we op enkele millimeters boven de grond en klepelden we een mengeling van overjaarse distels, opgeschoten brandnetels, zwaar ingevallen kleefkruid en taai gras dat al enkele jaren in een braakliggend overstromingsgebied woekerde. Zwaar materiaal dus, en dat bij een werkbreedte van 150 cm. De motor kon tot aan zijn knieën in toerental zakken zonder op te geven. Vanaf circa 2.500 toeren kon hij bijna onopgemerkt afzakken en nog enkele seconden blijven doorpingelen in vrijloop om dan stil te vallen. Eens we dit doorhadden, was het een kwestie van bijtijds achteruitrijden of de hef omhoogdoen om de machine vrij te maken. Vrij snel kwam de motor dan terug op toeren. Het geluid van de motor leek ons vrij scherp. Wellicht heeft dit te maken met het feit dat de uitlaatpijp links aan de voorkant van de cabine uitkomt en het geluid niet weg kan, maar opgesloten blijft zitten.

De hydrostatische transmissie heeft 3 standen en tussen die standen kan soepel geschakeld worden als de trekker stilstaat. Op de weg haalt de trekker gemakkelijk zijn 30 km/uur en de wegligging bij die snelheid en op grasbanden was aangenaam zacht. Om voor- en achteruit te rijden gebruikt Yanmar een apart pedaal per rijrichting. De aftakas wordt elektrisch ingeschakeld en dat is een pluspunt in dit segment van trekkers. De mechanisch bediende hef kan gemakkelijk en met weinig kracht bediend worden. Er zijn 2 dubbelwerkende olieventielen achteraan en in het midden van de trekker. Deze worden met een joystickhendel rechts in de cabine bediend. Bij het in- en uitstappen aan de rechterkant zit deze hendel in de weg. Spijtig, want het feit dat deze eigen cabine van Yanmar geen zijstijlen en dus deuren uit één stuk heeft, maakt net het in- en uitstappen tot een plezier.

Het rauwe geluid van de motor heeft wel iets krachtigs, maar zoals we hoger schreven lag het geluidsniveau nogal aan de hoge kant. Dat onderstreepte dan weer wel de goede geluidsisolatie van de cabine. Met de deuren gesloten viel het geluid nog mee en blijft het volgens de fabrikant op 82 dB(A). We hebben met de trekker gewerkt bij buitentemperaturen tot 36°C en konden dus optimaal genieten van de airco. Deze hield de cabine voldoende op temperatuur en ook de motorkoeling deed haar werk, zelfs als de motor het hard te verduren kreeg. Deze cabine biedt heel veel comfort en voldoende been- en hoofdruimte, zelfs voor grote mensen. Ook de vlakke werkvloer draagt bij tot het comfort van de chauffeur. En doordat er geen zijstijlen zijn, is het zicht op het werk optimaal.

Samengevat

Yanmar koos voor een 3-cilinder commonrail-dieselmotor met EGR-systeem en roetfilter. Deze motor voldoet aan de Stage 5-emissienorm en daardoor heeft de fabrikant zich al in een voorste positie gezet in dit pk-segment.

De tractor met vierwielaandrijving heeft een rijsnelheid van 31 km/uur, een 3-groepen traploze hydrostatische transmissie, cruisecontrol en airco, en is voorzien van een ruime cabine waarin niets ontbreekt. Dat maakt dat een lange werkdag in een compacte trekker geen geseling hoeft te zijn.●

een tweede leven voor uw groenafval

VANDAELE®

Machines voor berm- en groenonderhoud

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

Onkruidborstels

Zoutstrooiers

VANDAELE KONSTRUKTIE N.V. | STATIONSSTRAAT 119 | B-8780 OOSTROZEBEKE | T+32 56 66 45 01 | F+32 56 66 30 40 | INFO@VANDAELE.BIZ

www.vandaele.biz

I ♥ MY GREENTECHJOB

In de groensector is het aangenaam werken. Afwisseling van 's morgens tot 's avonds en de uitdagingen en complexiteit nemen met de dag toe. Bovendien geeft het ons energie om mensen te ontmoeten die met passie kunnen vertellen over hun job in de groensector. Deze keer is dat Michiel Thomas, kersverse zaakvoerder van Thomas Renting uit Merchtem.

Tekst & foto: Helena Menten

Naam: Michiel Thomas

Woonplaats: Merchtem

Leeftijd: 29 jaar

Werkt bij: Thomas Hoogwerkers en is zaakvoerder van Thomas Rental

In dienst: 2018

Studies: Elektriciteit en Elektronica. Verder volgde ik avondopleidingen hydraulica, autotechniek en pistoolspuiten.

Michiel Thomas, kersverse zaakvoerder van Thomas Renting uit Merchtem.

GreenTechPower: 'Wat houdt je job in?'

Michiel Thomas: 'Ik verhuur en verkoop hoogwerkers. Meer specifiek hoogwerkers die zijn opgebouwd op een tractor met een bereik van 18-30 meter in de hoogte en zijdelings tot 17 meter kunnen gaan. Verder kan je bij mij ook terecht voor de verhuur van rupshoogwerkers. Tot slot ben ik ook exclusieve Benelux-dealer van de Palazzani-rupshoogwerkers.'

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

Michiel: 'Ik ben ondertussen al 11 jaar werkzaam in ons familiebedrijf 'Thomas Hoogwerkers' in Merchtem. Hierdoor zit ik al jaren mee in de productie van onze machines en ken ik het bedrijf tot in de kleinste details. Ik merkte dat er een toenemende vraag was naar het huren van hoogwerkers. Het leek mij interessant om daarop in te spelen. Vooral met het aanbieden van exclusieve hoogwerkers die op een tractor worden gemonteerd. Met dit concept onderscheiden we ons omdat we de hoogwerker kunnen verplaatsen tussen verschillende werven zonder gebruik te moeten maken van extern transport.'

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

Michiel: 'Het doet me plezier dat ik de naam 'Thomas' kan verderzetten, maar dan in de afdeling verhuur. Het geeft veel voldoening om je klanten te horen zeggen dat ze tevreden zijn. Het is bovendien ook tof om mijn eigen hoogwerker te bestellen bij mijn vader of nonkel en dan je eigen machine mee te produceren en te verhuren.'

GTP: 'En wat zijn de minder leuke?'

Michiel: 'Je moet uiteraard 24 op 24 uur bereikbaar zijn. Bij eventuele storingen of problemen moet je paraat staan om de klant zo snel mogelijk te helpen. Een keerzijde van materieel verhuren is natuurlijk dat niet elke klant evenveel respect toont voor het materiaal dat hij huurt. Daar moet je dan op een klantvriendelijke manier leren mee omgaan.'

GTP: 'Wat zou je doen indien je deze job niet zou doen?'

Michiel: 'Je zou mij dan kunnen terugvinden in dezelfde sector in een gelijkaardig bedrijf waar vooral machines geproduceerd worden. Mensen die mij kennen, weten dat ik vooral mijn handen vuil wil maken en tussen het lawaai wil zitten om pas 's avonds tevreden naar huis te gaan.'

GTP: 'Wat is je grootste droom?'

Michiel: 'Uitbreiden en specifiek verder blijven investeren in hoogwerkers. Momenteel doe ik zelf nog geen transport, maar in de toekomst zou ik dit graag voor mijn eigen rekening willen nemen. Verder zou ik personeel in dienst willen nemen om de specifieke werken zelf uit te voeren. Als je in de verhuur wil uitbreiden, heb je nu eenmaal medewerkers nodig.'

GTP: 'Wat zou je anderen aanraden die in de sector aan de slag willen of willen doorgroeien?'

Michiel: 'In eerste instantie: bouw je netwerk uit en laat je omringen met de juiste mensen. Probeer ook verschillende kanalen aan te spreken om je bedrijf op de kaart te zetten. Bezoek niet enkel beurzen, maar probeer ook actief deel te nemen aan beurzen om je product kenbaar te maken. Demo Forest was mijn eerste beurs die mij ook motiveerde om aan Matexpo deel te nemen, dat in september plaatsvindt. Het is belangrijk dat mensen weten wie de man achter het bedrijf is.' ●

Gezinsuitbreiding

Uw Manitou Compact dealers:

MANITOU
HANDLING YOUR WORLD

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

VOLCKE DIDIER
8583 Bossuit
7711 Dottenijs
056 33 40 20
info@volcke.com

HH Garden werkt aan nauwer contact met de eindklant

Hilaire Van der Haeghe uit Wilrijk heeft de laatste jaren stevig geherstructureerd. Doel was om het familiebedrijf, dat in België, Nederland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk machines met naam importeert en verdeelt, klaar te maken voor de volgende jaren. De stabiele maar weinig wendbare structuur van voorheen heeft plaats geruimd voor een flexibele structuur van gespecialiseerde business units. Eenvoudig gezegd: volledig op zichzelf staande 'bedrijven' binnen het grotere geheel. We vroegen Jean-Christophe Smeets, CEO en zijn neef Julien Van der Haeghe, Directeur en Business Unit Manager van HH Garden, naar hun visie op de volgende jaren.

Tekst en foto's: Peter Menten

Dichter bij de klant staan

Jean Christophe Smeets: 'Laat ons zeggen dat we met de business units begin 2017 van start zijn gegaan. Tot voor die periode hadden we verkoopentiteiten per type product en overkoepelend voor al onze producten één afdeling voor de wisselstukken en één afdeling voor de service. Een aanpassing was noodzakelijk om sneller te reageren op veranderingen in de markt, dichter bij onze dealers en eindklanten te staan en een optimalere jobbeleving te garanderen aan onze medewerkers. In de nieuwe structuur hebben we per type product gespecialiseerde units die zelfstandig werken en inspelen op de behoeften van hun klanten. De business unit HH Garden is verantwoordelijk voor al onze producten die oplossingen bieden aan klanten binnen de groensector. Binnen HH Garden specialiseert een team van medewerkers zich in de na-verkoop en een ander team in de verkoop en marketing.'

Julien Van der Haeghe : 'Doordat de medewerkers nu verantwoordelijk zijn voor minder merken, hebben ze een hogere graad van specialisatie en een globaler zicht op wat er op vlak van verkoop en na-verkoop speelt.'

Jean-Christophe: 'Vermits alle diensten voor een product of merk nu samen zitten in één 'bedrijf' hebben de medewerkers nu ook veel meer begrip voor elkaar, wat zorgt voor een positieve werksfeer.

Vanuit onze overzichtspositie kunnen wij ook een duidelijk bestelbeleid bij de fabrikant gaan bepleiten, iets wat een regionale dealer niet kan vanuit zijn eigen regio.

We hebben de structuur van het bedrijf dus aangepast aan de verwachtingen van de medewerkers, de markt en de fabrikanten. Fabrikanten waarderen het dat er nu één unit is die zich focust op hun merk. In een wereld die meer naar specialisatie gaat, is dit model klaar voor de toekomst en zat het vorige op zijn einde.'

Julien: 'Expertise verwachten wij ook van onze dealers: meer focus op minder merken en daardoor meer specialisme. De professionele eindklant verwacht expertise en flexibiliteit.'

De toegevoegde waarde van de importeur

GTP: 'Via internet worden de wegen tussen klanten, dealers en fabrikanten korter. Wat is de toegevoegde waarde van een importeur voor de constructeur en voor de dealer? Heeft de dealer nog een importeur nodig?'

Jean-Christophe: 'Die vraag stelt iedere dealer zich en wij onszelf ook. De toegevoegde waarde moet mee evolueren met wat de markt vraagt. We moeten onze medewerkers die taken laten uitvoeren die een toegevoegde waarde voor de klanten, dealers en fabrikanten bieden. Dat vereist van hen meer flexibiliteit, het volgen en geven van opleidingen, enz … Er bestaat een verschil tussen wat de fabrikant verwacht en wat de professionele dealer op lokaal vlak kan aanbieden. Daartussen ligt een breed veld dat wij als importeur invullen. Maar inderdaad, als we ons enkel zouden richten op een rol van stockeren en dozen doorschuiven, dan zouden we onszelf buiten de markt plaatsen.'

Julien: 'In tegenstelling tot in de landbouwsector, merken we dat bij de import van machines voor het groen we ook nog de rol van traditionele importeur moeten blijven vervullen. Bij Iseki bestaat er een lange doorlooptijd tussen productie en levering wegens de ligging van de fabriek in Japan, waardoor we onze bestelling een half jaar op voorhand doorgeven. Het is belangrijk om een juiste kijk op de markt te hebben en tijdig de juiste modellen te bestellen. Dat geldt voor de machines en ook voor de wisselstukken. Maar het gaat voor ons verder dan het bestellen en stockeren van machines en wisselstukken. Het merk in de markt zetten door aanwezig te zijn op beurzen, realistische verkoopprognoses maken, productinformatie doorgeven, scholingen organiseren voor techniekers en vertegenwoordigers, enz… maken essentieel deel uit van de dienstverlening. We bezitten een heel goede kennis van de Belgische markt om de juiste producten en de juiste positionering te hebben. We kunnen de fabrikanten helpen om correcte en haalbare doelen te definiëren. We hebben immers een globaal zicht op de behoeften van de Belgische eindklanten en fungeren als een aanspreekpartner voor de constructeur.'

Jean-Christophe: 'En uiteraard hebben we als grotere partij meer zeggenschap aan de onderhandelingstafel dan wanneer dezelfde koek door pakweg 15 verschillende partijen moet worden verdedigd. Vanuit onze overzichtspositie bepleiten wij een duidelijk bestelbeleid bij de fabrikant, iets wat voor een regionale dealer moeilijker is. Een ander belangrijk punt is heel de papiermolen die nodig is om de machines ingeschreven te krijgen. Vooraleer de klant de papieren van zijn trekker of machine krijgt, is er al een hele weg afgelegd, waarbij wij ernaar streven om die zo kort mogelijk te houden.
Ik merk dat bij de constructeurs – ook binnen de groensector – de ontwikkeling van nieuwe machines sneller evolueert dan vroeger. Als importeur heb je daar een organisatie voor nodig die al die vernieuwingen en aanpassingen kan blijven opvolgen en communiceren naar de dealers en eindklanten. Machines worden duurder en complexer. Je moet de toegevoegde waarde die de fabrikant in zijn machine inbouwt kunnen uitleggen bij de klant. Wij sturen onze productspecialisten naar alle opleidingen van de fabriek om een hoge service te kunnen garanderen.'

Julien: 'De sector van Park & Tuin evolueerde ook in de manier van verkopen. Vroeger werd er een machine of een combinatie verkocht en dat was het. Nu komt de klant met een 'probleem' en vraagt hij ons om mee te denken hoe we dit kunnen oplossen. Bijvoorbeeld: 'Ik wil de fietspaden heel de winter ijsvrij houden en in de zomer moet ik met dezelfde combinatie de binnenstad onkruidvrij kunnen houden. Maak voor mij eens een offerte om dat te kunnen oplossen!'

Daarnaast hebben we geïnvesteerd in aangepaste ergonomische kantoren en een aangename werkomgeving.

De toekomst

Julien: 'Binnen HH Garden willen we ons dealernet verder professionaliseren en naar exclusievere dealers gaan. We willen ook op een meer gestructureerde manier zicht krijgen op de eindklanten om de dealers ook in die richting nog verder te kunnen ondersteunen. Een andere uitdaging is om geschikte en tevreden medewerkers aan te werven en te doen groeien in hun functie. Zo hanteren we sinds een aantal maanden een systeem van flexibele werkuren of geven we in bepaalde situaties zelfs de mogelijkheid om van thuis uit te werken. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in aangepaste ergonomische kantoren en een aangename werkomgeving. We creëren meer betrokkenheid door het geven van verantwoordelijkheden en duidelijke doelstellingen en door te investeren in opleidingen. Dit geeft de medewerkers de mogelijkheid om te groeien in hun functie of zelfs intern te solliciteren voor openstaande vacatures. Onze medewerkers maken deel uit van de toegevoegde waarde voor onze klanten. Daarnaast moeten we als bedrijf blijven inzetten op IT om op de meest efficiënte manier te communiceren met onze klanten, dealers, fabrikanten en intern.'

GTP: 'Hoe is groei mogelijk? Door de overname van nog meer merken?'

Julien: 'Je hebt aan de ene kant de te verwachten groei met de huidige merken. Aan de andere kant kan dat ook via overnames. In de afgelopen jaren namen we de invoerrechten van de firma Kempeneer over en in Nederland startten we met de verdeling van Iseki, waardoor we ook andere merken op Benelux-niveau konden gaan verdelen. Wat wij belangrijk vinden is de continuïteit in onze beslissingen: niet twee jaar een merk doen en het dan vervangen door een ander; want daar gaat enkel de service onder lijden.'

Jean-Christophe: 'Landbouw en tuin & park zijn niet de markten waar we de komende tien jaar de omzet door organische groei gaan kunnen verdubbelen. Dat kan alleen maar door buiten onze regio te gaan kijken of te gaan kijken naar complementaire producten. We zijn niet van plan om voor de merken die we verdelen nog eens een extra zitmaaier of houtversnipperaar te gaan zoeken: het moeten effectief complementaire producten zijn. En daar zijn we permanent naar op zoek.'

GTP: 'Andere productlijnen zoals grondverzetmachines tot pakweg 7 of 8 ton, sluiten die niet aan bij het aanbod voor tuin & park?'

Jean-Christophe: 'Ik denk dat dat dit interessante machines zijn om mee aan te bieden aan de groensector en wellicht ook voor de landbouwsector. Maar het zou evengoed kunnen dat we dankzij onze expertise in de heftrucks een verhuuractiviteit voor andere machines opstarten. In de Yale-activiteit wordt het grootste deel van de omzet via de verhuur gerealiseerd. In de verhuur van Yale werken we met een eigen servicenetwerk met een tiental techniekers die dagelijks op de baan zijn. Maar ieder product vergt een eigen aanpak in de verhuur. Verhuur is in ieder geval een denkpiste die we verder willen bewandelen. We willen in geen geval gaan concurreren met ons eigen dealernetwerk.'

Dichter bij de eindklant via de HH Pro Days

In 2017 organiseerde HH Garden de eerste editie van zijn Pro Days in Fernelmont. Omdat de contacten die gelegd werden zeer positief waren, wilt men dit evenement dit jaar opnieuw organiseren en er een tweejaarlijks gebeuren van maken.

Het doel van deze dag is om aan de professionele gebruikers binnen de groensector een duidelijk beeld te geven van de oplossingen die HH Garden voor hen heeft. Het geheel wordt georganiseerd in samenwerking met de leveranciers en de dealers, de focus ligt op demonstraties en direct contact met de eindklanten.

De eerste dag vindt plaats op 24 september in het Centre Horticole in Gembloux (Wallonië) en vervolgens op 26 september in het Kasteel van Humbeek (Vlaanderen).

Naast de demo's en de mogelijkheid tot netwerken zal er ook een thema behandeld worden. Voor deze editie zal dat zijn " de herwaardering van groenafval bij park- & tuinaannemers en gemeentes".

Het concept

Invoerder HH Garden zal zijn professionele merken tentoonstellen en gemeentebesturen en tuinaannemers uitnodigen. Deze bezoekers worden uitgenodigd door de firma Van der Haeghe en/of door haar dealers die hun klanten rechtstreeks uitnodigen. Er zullen 10 professionele merken worden tentoongesteld: Iseki, Amazone, Walker, Köppl, Avril, TS-industrie, Gianni Ferrari, Holder, Empas en Ferris. Hoofdzakelijk zal er worden gedemonstreerd op vlak van maaien, klepelmaaien, houthakselen, het behandelen van onverharde wegen tegen onkruid en grondbewerking met compacte tractoren en/of tweewielige werktuigendragers. Naar schatting zullen er in totaal een 60-tal machines worden tentoongesteld waarvan er een deel ook in demonstratie zal staan.

Meer info: www.hhprodays.be

'Expertise verwachten wij ook van onze dealers. Meer focus op minder merken en daardoor meer specialisme. De eindklant wordt ook professioneler en verwacht ook expertise en flexibiliteit.'

Jean-Christophe Smeets (CEO) en Julien Van der Haeghe (Business Unit Manager HH Garden): 'Een aanpassing in structuur was noodzakelijk om sneller te kunnen reageren op veranderingen in de markt, dichter bij onze klanten en eindklanten te kunnen staan en een optimalere jobbeleving te kunnen garanderen aan onze medewerkers.'

COFABEL®

www.cofabel.be

ww.johndeere.be

Overweldigend: op rupsen over de hellingen met de Herbhy 40C

Waar het menselijk kunnen ten einde loopt, daar komen machines vaak wel tot hun recht. Hellingen die je als mens niet kunt beklimmen zonder gevaar en gewas dat meer dan uit de kluiten is gewassen: dat is het biotoop van de Hymach Herbhy 40C, een werktuigendrager op rupsen. We gingen met de machine aan de slag op een stuk braakliggend en sterk hellend terrein in Harzé, een dorpje tussen Sprimont en Werbomont in de provincie Luik.

Tekst & foto's: Peter Menten

Specialist in maaien op hellingen

Sinds vorig jaar verdeelt Mine&Co de machines van het Italiaanse Hymach. Deze fabrikant is gespecialiseerd in robotmaaiers voor op hellend terrein. Met de meeste van zijn machines kunnen hellingen tot 55° gemaaid worden, en dat zowel met de helling mee als tegen de helling in. Wie deze 55° nog niet voldoende vindt, kan kiezen voor de Z40, een hellingmachine die werkt zoals de maaidorsers die in bergachtige gebieden moeten rijden. Daarbij gaat de ene rups ten opzichte van de andere uit waardoor de basismachine zelf steeds waterpas langs de helling rijdt.

Onze indruk

We testen geregeld machines die we op schier onmogelijke plaatsen inzetten en gaan daarbij graag eens over de grens. Maar de testervaring met deze C40 met 40pk-motor van Perkins was een belevenis apart. We waren onder de indruk van zijn stabiliteit op hellingen en van zijn aanhoudende power in zwaar gewas. *(Op de Facebookpagina van GreenTechPower hebben we een filmpje gezet dat we tijdens het rijden maakten.)*

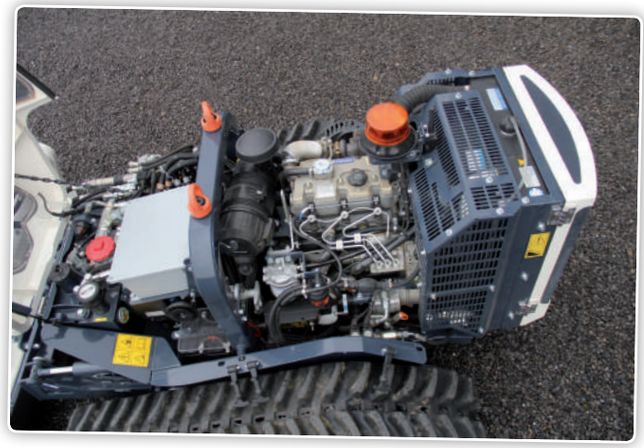
Met wat verbeelding lijkt de C40 op een zwart-wit gevlekte koe die alles maait wat ze voor de kiezen krijgt. Het eerste wat opvalt, is dat het een kolossale machine is. Als we de motorkap opentrekken, zien we een goedgevuld geheel met een Perkins-driecilindermotor, enkele stevige hydrauliekpompen en regelventielen en leidingen. Dat alles zit ingebed in een stevig chassis. Als de motor te warm zou worden omdat de radiator vol stof en pluis hangt, kan tijdens het rijden de richting van de koelschroef omgedraaid worden. Op deze manier blaast de radiatorschroef de radiator en de grille achteraan schoon.

De Hymach is meer dan een robotmaaier voor hellingen. De machine is opgevat als een werktuigendrager met een laag zwaartepunt waarbij de zwaardere versies (tot 70 pk) zelfs voorzien kunnen worden van een frontlader. Dit kan alleen maar met een machine die met een ijzersterk chassis is uitgerust. Onderaan is de machine 'ingepakt' zodat obstakels op de ondergrond geen schade kunnen aanrichten.

Alles vanop afstand bediend

De machine starten met de knop op de afstandsbediening, gas geven, de maaier inschakelen en dan vooruit met de joystick. Vooruit- en achteruitrijden doe je met de joystick, de 'range' stel je in met een potentiometer. Meer is het niet. Als we achter de maaier lopen, functioneert links en rechts zoals wij (of meer bepaald: onze hersenen) gewend zijn. Als we de maaier op ons laten afkomen – en we omgekeerd moeten denken – dan bestaat de mogelijkheid om met een knop links/rechts en voor/achter vanuit de bediening van positie te wisselen. Dit om de programmatie van onze hersenen niet te verstoren. Wie eenmaal gewend is aan maaien met de Herbhy 40 heeft deze functie niet meer nodig.

De Herbhy 40C is 1.865 mm lang, 1.320 mm breed en meet op zijn hoogste punt 1.065 mm. Hij weegt 940 kg. De rupsen kunnen mechanisch 30 cm breder worden gezet. De snelheid is traploos regelbaar van 0 tot 7 km/uur.



Een goedgevulde machine met Perkins-driecilindermotor en voldoende hydraulisch vermogen.

De afstandsbediening komt in het begin wat indrukwekkend over, maar hoe minder we nadachten en hoe intuïtiever we te werk gingen, hoe vlotter we de machine in de hand kregen. De hefinrichting heeft meerdere standen. De maaikast kan volledig gedragen worden door de machine en dan heeft de machine nog meer grip op de bodem. Of ze kan ook in een soort zweefstand over het terrein gaan en dan is het maaibeeld egaler omdat de positie van de machine minder invloed heeft op de maaikast. Tot slot kan de hef ook drukkend worden gebruikt.

Door met de afstandsbediening achter de machine te lopen konden we voelen wat een helling écht is. 55° is wat de machine theoretisch aankan vooraleer ze aan haar limiet komt. Maar 55°, dat is omgerekend 142%, dus 142 meter stijging op 100 meter horizontaal afgelegde weg! Als de machine boven haar hellinggrens gaat, dan klinkt er een claxon. En als we nog steiler gaan, stopt de aandrijving van de machine en valt het motortoerental naar vrijloop. Dan kunnen we enkel nog voorzichtig voor- en achteruit manoeuvreren. In onze test hebben we hellingen

→

De enige elektrische zitmaaier met frontaal maaidek.
Nul emissie, 8 uur autonomie en zeer stil.

Vraag uw demo aan.

HH garden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

De 1,50 m brede maaikast hangt in een frame dat zijwaarts kan pendelen en meeveert. De hef kan dragen, drukken of in zweefstand gebruikt worden.

De radiatorschroef kan omgekeerd draaien om de radiator schoon te blazen.

De maairotor kan in 2 richtingen draaien.

De afstandsbediening komt in het begin wat indrukwekkend over, maar hoe intuïtiever we te werk gingen, hoe vlotter we de machine in de hand kregen.

aangepakt waar het zelfs voor sportievelingen moeilijk zou zijn om continu door te stappen. Maar de C40 bleef doorgaan en op bepaalde momenten was zelfs een combinatie van sterke zijwaartse hellingen en hier haaks tegenop opdraaien nog geen reden voor de maaier om forfait te geven. Als het gewas heel zwaar is, heeft de klepelrotor het ook zwaarder om alles te verwerken. Dan helpt het om de hydraulisch bediende deflectorkap vooraan wat meer open te zetten zodat het materiaal sneller en vlotter kan worden geëvacueerd. De rotor met speciaal gevormde hamers kan ook in de omgekeerde richting draaien.

In principe zou er op deze maaier ook een zwaardere klepelbak voor bosbouw gemonteerd kunnen worden die takken tot 8 cm aankan. Maar importeur Mine en Co verkiest om deze 40pk-versie met deze kast uit te rusten. Wie echt in de bosbouw wil gaan, vindt in de Herbhy G70 met 67pk-motor een passendere machine.

Hymach heeft voor al zijn rupsmachines een heel pakket toebehoren ontwikkeld. Daarin zitten onder meer een frontlader met schepbak, een roterende veegborstel, enkele hooibouwwerktuigen, een houtversnipperaar, een stronkenfrees, een sproeier voor de fruitteelt, een sneeuwfrees, een borstelmachine om zonnepanelen te wassen, een schuifblad om sneeuw te ruimen en een bosfrees.

De Herbhy 40C in drie woorden

Betrouwbaar:
De machine heeft weinig onderhoud nodig. Afhankelijk van hoe intensief ermee gewerkt wordt, is het aangeraden om de motorolie alle 200 uren te vervangen en die van de reducteurs in de transmissie om de 400 draaiuren. Aangezien deze machine in principe constant op hellingen rijdt, krijgen de olie en de dichtingen het ook veel harder te verduren dan bij een motor die steeds 'waterpas' draait.

Doeltreffend:
Hymach bouwde een maaier die voorzien is om hellingen met zware begroeiing netjes en egaal achter te laten. In één maaibeweging worden gras en struikgewas afgeklepeld en fijn en egaal verstrooid.

Veilig:
De maaier weegt 940 kg en heeft een heel laag zwaartepunt. Een helling van 55°, omgerekend 142%, is de grens die de fabrikant aangeeft. Eens de machine steiler gaat rijden, gaat ze in alarm. Als de motor of het hydraulisch systeem oververhit zou raken, de oliedruk zou dalen of de communicatie tussen de afstandsbediening en de machine zou wegvallen, wordt de operator via een geluidssignaal verwittigd. ●

Er zijn hellingen … en hellingen.

maaiers in perfecte vorm

VANDAELE®

Machines voor berm- en groenonderhoud

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

Onkruidborstels

Zoutstrooiers

VANDAELE KONSTRUKTIE N.V. | STATIONSSTRAAT 119 | B-8780 OOSTROZEBEKE | T+32 56 66 45 01 | F+32 56 66 30 40 | INFO@VANDAELE.BIZ

www.vandaele.biz

Nationale Grasdag op 4 en 5 september 2019

Op 4 en 5 september organiseren 5 toonaangevende bedrijven uit de groensector de 13e Nationale Grasdag: Advanta (Limagrain), Bayer, Compo Expert, ICL en TerraCottem. Voor deze tweedaagse praktijkdag voor groenprofessionals trekken de organisatoren naar West-Vlaanderen en zijn ze te gast bij graszodenteler David Lannoo in Pittem.

Klimaatverandering en gazon? Kwaliteit wordt beloond!

Het thema dit jaar is 'Klimaatverandering en gazon? Kwaliteit wordt beloond!' Te droog, te nat, te weinig licht, te koud ... Elk gazon heeft met weersextremen af te rekenen. Wat is de impact van het klimaat op gras? Hoe wapen je je als tuinaanlegger tegen deze extremen? Het antwoord: vertrouw op kwaliteit. De tientallen standhouders antwoorden deskundig op alle vragen en geven meteen nuttige tips en tricks die direct in de praktijk omzetbaar zijn.

Op beide professionele netwerkdagen komen alle facetten rond aanleg, renovatie en onderhoud van gazon, sportvelden en openbaar groen aan bod. Alle specialisten zijn ter plaatse: grasspecialisten, leveranciers van meststoffen en producten voor gewasbescherming en grondverbetering, machineproducenten, beroepsverenigingen ...

Demonstraties

Gazonrenovatie of nieuwe inzaai? Verticuteren, doorzaaien, prikken en beluchten? Werken met accumachines? Wat doen bij mos, onkruid, engerlingen? Beregening, drainage en wetting agents? Spuit- en doseertechnieken? Persoonlijke bescherming en veiligheid? Elke middag zijn er demonstraties van machines, producten en systemen. In het kader van biodiversiteit en duurzaam groenbeleid zetten de organisatoren fel in op het gebruik van veldbloemen. Zo zaaiden ze een aantal eenjarige en langbloeiende veldbloemenmengsels ter plaatse in. En ook rond dit aspect zijn er interessante demonstraties.

Opleiding fytolicentie

De Nationale Grasdag is erkend als vormingsactiviteit voor het behoud of verlengen van de fytolicentie. Dit jaar is er terug een praktijkgerichte fyto-opleiding voorzien (3 uur) op beide dagen, telkens in de voormiddag. Hiervoor inschrijven kan via de website www.nationalegrasdag.be.

Praktische info

De Nationale Grasdag gaat door in de Hoogrokersstraat 6, 8740 Pittem en is op beide dagen exclusief voor professionals en tuinaanleggers opengesteld van 9.30 tot 18.00 uur. Hier vind je alles over gras en zoveel meer op één groot demoterrein.

Meer info & voorinschrijvingen: www.nationalegrasdag.be

DelMorino elektrische maaier

De Italiaanse fabrikant DelMorino presenteerde zijn elektrische Rino-maaier die het werktuig bij het koppelen herkent en daar het toerental aan aanpast.

Op de foto is hij aan het werk met een 1,50 meter brede klepelbak, maar de Rino kan ook gecombineerd worden met een cirkelmaaier, een onkruidborstel of een rolbezem. De machine die op 48 volt werkt, herkent het werktuig en stemt daar het toerental op af. De enige hydrauliek op de machine is voor de besturing en het heffen. Bij elektrisch heffen is nog geen zweefstand mogelijk. Bij het mulchen van een niet al te lang gewas kan er zes tot acht uur worden gewerkt met de 22 kW sterke motor.

UW PROFESSIONELE PARTNER *voor* GROENONDERHOUD

NU OOK IN VERHUUR !

TORO®

WWW.TORO.BE

VRAAG EEN
DEMO
ZOEK UW
VERDELER OP
TORO.BE

Werktuigendagen met groenspecial op 21 en 22 september 2019

Op zaterdag 21 en zondag 22 september 2019 vindt naast de expresweg N60 in Oudenaarde de 34ste editie van de Werktuigendagen plaats. Met bijna 200 exposanten en 70.000 bezoekers is dit evenement een niet te missen afspraak voor iedereen die affiniteit heeft met landbouw. Maar ook de groensector zal tijdens deze editie van de Werktuigendagen in de schijnwerpers worden gezet.

De Werktuigendagen zijn de voorbije halve eeuw uitgegroeid tot een begrip. Dit heeft alles te maken met het unieke karakter van dit evenement: geen statische tentoonstelling, maar machines in beweging. Meer dan 300 moderne machines worden gedemonstreerd en werken ter plaatse, wat ongezien is op deze schaal.
De demonstraties, die plaatsvinden op een terrein van ruim 120 hectare, zijn gegroepeerd rond 3 sectoren: akkerbouw, tuinbouw en de groensector. Bijna alle aspecten komen aan bod: van het oogsten van gewassen over grondbewerking, zaaien, spuittechnieken, onkruidbestrijding en inkuiltechnieken tot bemesting en landschapsonderhoud.
Maar ook naast de demo's valt er in Oudenaarde heel wat te beleven. Zo vinden de bezoekers er een groot aanbod aan teelten (door de deelnemende zaadfirma's voor de gelegenheid gezaaid of geplant) en een uitgebreide tentoonstelling van producten en diensten. Voor wie niet genoeg kan krijgen van machines is er ook nog het oldtimergebeuren. Je kunt dus zowel moderne als historische landbouwmachines live aan het werk zien.

Tuin & park met de Stihl Timbersports als blikvanger
Op de Werktuigendagen is er een interessant gamma aan producten voor de groensector te vinden. Verspreid over het terrein zijn er bijna 15 tractormerken vertegenwoordigd, die uitpakken met hun nieuwste modellen in alle maten. Daarnaast is er een tiental fabrikanten van aanhangwagens aanwezig, alsook heel wat firma's met kleine graafmachines, hakselaars en ander klein materieel.
Op het terrein achter het Moriaanshoofd, vlak bij de hoofdingang, richt de organisatie een Tuin en Park zone in, met onder meer demonstraties van grasmaaiers en zelfs boomwerken. Blikvanger daar is het unieke spektakel van Stihl Timbersports, de koningsklasse van de houthakkerssport. Na de gesmaakte demo van 2017 zijn de Werktuigendagen nu de trotse gastheer van het Benelux Championship 2019 en de European Trophy. Op zaterdag zullen de atleten strijden om de Benelux-titel én een ticket voor het wereldkampioenschap. In 6 zaag- en bijldisciplines zullen zij met een optimale combinatie van techniek, kracht en precisie de snelste tijden proberen neer te zetten.
Op zondag kunnen de betere Benelux-sporters zich in 4 disciplines meten met de Europese toppers, met als doel zich te kwalificeren voor de Champions Trophy in 2020. De spanning zal dus 2 dagen lang letterlijk en figuurlijk te snijden zijn!
Praktische info
Wanneer: zaterdag 21 en zondag 22 september 2019, van 9.00 tot 18.00 uur.
Meer info: www.werktuigendagen.be en www.stihl-timbersports.be

Multihog stelt nieuwe veegmachine voor

Multihog stelde op Demopark in Duitsland de CV-veegmachine voor. Het Ierse merk met zijn jarenlange ervaring in de ontwikkeling en productie van werktuigendragers ontwierp de CV-veegmachine om tegemoet te komen aan de vraag van openbare besturen en aannemers naar meer capaciteit en comfort. Het resultaat is een multifunctionele veegmachine die het jaar rond kan werken.

Zoals elke Multihog is de CV voorzien van een ruime, panoramische cabine met airconditioning en de volledig onafhankelijke veer- en demperophanging op elk wiel. En net als bij de Multihog-werktuigendragers staat veiligheid voorop. De CV-veegmachine heeft dan ook een volledige Europese typegoedkeuring. Bovendien voldoet de 75pk-motor aan de Euro 5 emissienorm.
Het voertuig, dat verkrijgbaar is in modellen van 3.500 of 4.000 kg MTM, is geschikt voor elke ondergrond, met de optie om de frontale borstels te vervangen door andere aanbouwdelen zoals een sneeuwploeg, een maaier enzovoort. Alle veegfuncties worden bediend vanuit een zwevende multifunctionele armsteun, die ergonomisch is en meebeweegt met de bestuurder. Elke borstel wordt onafhankelijk bediend via een joystick, een derde borstel kan indien nodig worden toegevoegd. De bediening is eenvoudig gemaakt: met één druk op de knop kan er van de rijmodus naar de veegmodus en weer terug worden geswitcht. De Multihog CV is voorzien van een zwaar uitgevoerd koelsysteem om in warme omstandigheden in stedelijke omgevingen te werken en heeft een schoonwatertank van 200 liter voor optimale stofonderdrukking tijdens het werken. Het rijcomfort is subliem dankzij de volledig onafhankelijke veer- en demperophanging op elk wiel.
Meer info: www.vandyck.be

MOEITELOOS OPRUIMEN MET DE STIHL BR 800 C-E

EXTREEM KRACHTIGE BLADBLAZER

Bij het onderhoud van grote percelen of openbare parken zijn de professionele ruggedragen STIHL bladblazers onmisbaar. De BR 800 C-E steekt er met zijn hoge blaaskracht van 41 N met kop en schouders bovenuit. Door het ergonomisch draagsysteem en STIHL antivibratiesysteem is het aangenaam werken. Praktische details zoals de start aan de zijkant, een regelbaar vermogen en een blaaspijp met snelsluiting laten het werk vooruitgaan. Het compacte handvat en ophangoog zorgen tenslotte voor zorgeloos transport en opberging.

ONTDEK DEZE MACHINE BIJ UW STIHL DEALER,
OF KIJK VOOR MEER INFO OP STIHL.BE

GroenTechniek Holland van 10 t.e.m. 12 september 2019

Van 10 tot en met 12 september gaat in het Nederlandse Biddinghuizen de beurs GroenTechniek Holland (GTH) door. Deze beurs wordt georganiseerd door de federatie Fedecom.

Fedecom telt een kleine 1.000 leden, waaronder zowat 250 leden fabrikanten en importeurs van landbouwmechanisatie en circa 700 leden machinedealers zijn. In totaal zijn ruim 10.000 medewerkers werkzaam bij deze 1.000 bedrijven.

GroenTechniek Holland B.V. is een volle dochter van Fedecom en is opgericht om tweejaarlijks GroenTechniek Holland te organiseren op Evenemententerrein Walibi in Biddinghuizen, voor zowel leden als niet-leden van Fedecom. Deze tweejaarlijkse beurs wordt dit jaar van 10 tot en met 12 september 2019 georganiseerd. Met rond de 20.000 gerichte vakbezoekers die actief zijn in de openbare groene ruimte is GTH de grootste groene vakbeurs van Nederland.

Avant lanceert grootste verreiker in zijn geschiedenis

Het Finse Avant lanceerde recent zijn 800-serie wiellader met telescopische arm. De 800-serie heeft een hefcapaciteit van 1.900 kg en een hefhoogte van 3,5 m. De breedte bedraagt 1,5 m en hij is 3,4 m lang en 2,2 m hoog. Het eigen gewicht blijft beperkt tot 2.500 kg. Zonder extra ballastgewichten weegt de 800 iets meer dan 2.700 kg: net onder de grens om op een 3,5 tonaanhanger te worden vervoerd.

De Avant-knikladers maken geen pendelbeweging en dat zorgt ervoor dat ze in alle knikposities evenveel kunnen heffen. Het design van de 800 is in vergelijking met de kleinere reeksen ietwat veranderd en dat heeft onder meer te maken met de plaatsing van de uitlaatfilter en het feit dat een grotere machine ook een krachtigere look mocht hebben. Als krachtbron gebruikt Avant een Stage 5 motor van Kohler met 57 pk. De nieuwe 800-serie gebruikt de gekende hydrostatische aandrijving met 4 hydraulische wielmotoren. De nieuwe kniklader beschikt over 2 snelheden. De maximum snelheid bedraagt 30 km/u en het hydraulische debiet voor de aanbouwwerktuigen ligt op 80 l/min. De telescopische laadarm is standaard in de 800-serie. De telescoop wordt hydraulisch uitgeschoven over een lengte van 825 mm waardoor de totale hefhoogte uitkomt op 3,5 m. Dit maakt het laden en lossen van hoge lasten mogelijk, zoals bijvoorbeeld op vrachtwagens en mengvoederwagens. De machine is standaard uitgerust met een 'self levelling'-systeem.
Avant heeft de 800 voorzien van een gegoten snelwisselsysteem, daar waar het bij de kleinere typen nog gelast was. Er bestaat een tussenstuk om ook toebehoren met andere koppelingen aan Avant-machines te kunnen hangen.
Met de telescooparm die 82,5 cm kan uitschuiven wordt de last dichter bij de machine gebracht. Dat geeft een 35 cm grotere reikwijdte vanaf de vooras in vergelijking met de 700-serie.
Meer info: www.avanttecno.com/be

BELGIUM
VAN DYCK Marcel

Van Dyck Marcel Belgium NV/SA | Provinciebaan 71 | BE-2235 Houtvenne
T +32 16 69 91 56 | F +32 16 69 62 53 | info@vandyck.be | www.vandyck.be

Onder de grond kijken

Aan de gratis KLIC-app van Blindguide is recent nog een augmented reality functie toegevoegd. Hiermee kun je op het scherm van je telefoon de kabels en leidingen projecteren die onder de grond liggen als je daar je camera op richt. Je kunt als het ware onder de grond kijken om de ligging te lokaliseren.

Augmented reality is de nieuwste ontwikkeling bij het gebruik van de smartphone of tablet voor het opsporen van kabels en leidingen. Hierbij richt je de camera van je smartphone op een gebied waarin je van plan bent te gaan graven en waarvoor een KLIC-melding is gedaan. Op basis van deze gegevens legt de telefoon dan een extra laag over het beeld dat je op je scherm ziet. Je ziet dan de verschillende kabels en leidingen die in het gebied liggen en waar ze zich ongeveer bevinden.

Nauwkeuriger wordt het echter niet met deze functie. Voor het mechanische graven moet je conform de WIBON (Wet informatie-uitwisseling bovengrondse en ondergrondse netten) nog altijd de kabels en leidingen handmatig opsporen. Het grote voordeel is dat je niet echt de kaart hoeft te lezen, maar het gewoon in beeld ziet.

Een KLIC-melding (Kabels en Leidingen Informatie Centrum) is een melding die door aannemers en kabelbedrijven in Nederland verplicht gedaan moet worden wanneer die ergens in de openbare ruimte gaan graven. Die melding gebeurt online bij het Kadaster. Het Kadaster vraagt bij de netbeheerder (zoals Nuon, PWN en gemeente) gegevens over de ligging van kabels en leidingen op, verzamelt deze gegevens en bundelt ze tot één pakket/tekening. Dit wordt dan naar de aanvrager opgestuurd.

Maaiers Verschueren uit Lochristi gaat de JCB Fastrac Kommunal verdelen

Maaiers Verschueren uit Lochristi, dat verschillende merken van machines voor onderhoud langsheen de wegen verdeelt, is specialist in de opbouw van hydraulische maaiarmen en afzuigsystemen van Mulag-Gödde en andere merken. Sinds kort verdeelt het in Lochristi de JCB Fastrac Kommunal tractor voor België.

Het bedrijf heeft enkele jaren geleden zijn eigen ecomaaier ontwikkeld en gebouwd. Naast constructie- en uitbalanceerwerk voor aannemers van maaiwerken en wegenonderhoud verdeelt Maaiers Verschueren ook klepelmaaiers van Votex en Lipa, vangrailmaaiers van Energreen en houtversnipperaars van Eschlböck. Het gamma werd de laatste jaren flink uitgebreid met onder meer boomscharen van Schnitt-Griffy, maaikorven van Landreus en andere machines voor onderhoud langs de wegen.
De JCB Fastrac in Kommunaluitvoering is een versterkte versie van de gewone Fastrac. Maaiers Verschueren koos ervoor om deze trekker van 235 pk te verdelen als mogelijke opbouw voor armmaaiers. Met de huidige (en toekomstige) emissienormen werd het steeds moeilijker om armmaaiers op standaard trekkers op te bouwen. Doordat de motoren meer en meer omgeven zijn door uitlaatgasnabehandelingssystemen bleef er minder ruimte over om het chassis van de armmaaiers op te bouwen. Bovendien vroeg het ook meer tijd om alles aan te passen. Om die reden kozen sommige fabrikanten van maaiarmen trouwens om een zelfrijdende maaicombinatie met afzuigwagen te bouwen. Maaiers Verschueren gooide het over een andere boeg en trok de kaart van de Fastrac met eigen chassis waardoor al deze problemen ineens van de baan zijn.

GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

PATENTED

MAAI ZONDER OPVANGEN DUS GEEN AFVAL

- VERMAALT GRAS
- SCHUWT NIET VOOR HOOG GRAS
- VERBETERT UW GAZON

TEST ONZE GRASMAAIERS ZELF OP HET GAZON

TESTDRIVE

GRIN® CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Bespreek uw Test Drive bij één van onze officiële dealers via

0470.65.21.64

YouTube Grin BE

www.mygrin.eu

Geruisloze zitmaaier

Gianni Ferrari, de Italiaanse fabrikant van zitmaaiers met middenopvang, lanceerde eerder dit jaar zijn elektrische frontmaaier, de GSR+ Electric. We hebben deze maaier in alle stilte aan het werk gezet op het domein van Stephex Stables in het Vlaams-Brabantse Meise. Deze accu-aangedreven frontmaaier met een werkbreedte van 112 cm was voorzien van een mulching-kit die op nog geen minuut tijd kan worden uitgenomen zodat het gras achteraan kan worden uitgeworpen. Onze ervaringen?

Tekst & foto's: Peter Menten

Rijden

We kenden wel al het gevoel van een accumaaier in duwversie: enigszins vergelijkbaar met een elektrische maaier, maar dan zonder de enerverende stroomkabel. Maar accumaaien met een zitmaaier is echt iets waaraan je moet wennen. Je verwacht dat 'er iets in beweging moet komen', maar zolang je het rijpedaal niet aanraakt … gebeurt er niets. Geen geluid, geen beweging. Bij het inschakelen van de 'aftakas' (lees: de 3 individuele maaimotoren van de frontmaaier) hoor je het geluid van een elektrische grasmaaier en daar moet je het als chauffeur mee doen. Met dat beetje geluid én de geur van versgemaaid gras. De eerste minuten hadden we de reflex om meer achterom te kijken dan nodig om er zeker van te zijn dat er wel degelijk gras gemaaid werd.

Deze 395 kg wegende maaier wordt aangedreven door een elektromotor van 1,2 kW. In de hoge snelheidstrap gaat de maximumsnelheid tot 10 km/uur, in de lage trap tot iets minder dan de helft. We merkten dat de maaier zich in de lage trap iets rustiger laat rijden en een mooier maaibeeld achterlaat.

Bij het rijden op (af)hellend terrein of als de machine het lastiger krijgt, is het moeilijk om aan de weerstand van de elektromotor te horen of te voelen of de machine nog reserve heeft of niet. Een elektrische motor zal bij meer belasting immers meer stroom vragen, maar verder geen kick geven. En eens hij over zijn limiet zit, valt hij onverbiddelijk stil. Bij een brandstofmotor hoor je aan het geluid van de motor hoever je nog kunt gaan, hoeveel reserve je nog hebt, en ga je als chauffeur automatisch trager rijden. Dit is eigen aan elektrische aandrijvingen

Voor onderhoud kan het maaidek verticaal (tot 75°) worden geklikt waardoor de messen en de complete onderkant gemakkelijk bereikbaar zijn.

en vraagt gewenning. Maaien met een accu-zitmaaier geeft wel rust: er is niet het ellendige motorgeluid dat aanvankelijk wel leven geeft, maar aan het einde van de dag enkel maar vermoeidheid oplevert. En een hele dag rijden met gehoorbescherming is ook geen lachertje, zeker niet bij warm weer.

Maaidek

Als een van de 3 maairotoren geblokkeerd raakt door een molshoop, een teveel aan gras dat hij te verwerken krijgt of door een ander obstakel, dan krijg je een pieptoon te horen en installeert er zich een foutcode op het dashboard. Door de maaier stil te leggen, het obstakel weg te nemen en opnieuw te starten is het euvel opgelost. De 3 maaimotoren zijn elk afzonderlijk thermisch beveiligd en het is een goede zaak dat een storing via een akoestisch signaal wordt weergegeven.

De maaihoogte wordt mechanisch geregeld en het dek wordt elektrisch opgeheven of neergelaten. Voor onderhoud kan het maaidek verticaal (tot 75°) worden geklikt waardoor de messen en de complete onderkant gemakkelijk bereikbaar zijn. Het maaidek is voorzien van 3 rotoren die tegen 3.030 toeren per minuut draaien met een vermogen van in totaal 10,2 kW. Het heeft een werkbreedte van 112 cm en er kan op nog geen minuut tijd worden omgeschakeld tussen mulchen en achteruitworp. De mulchset kan snel worden verwijderd via een hendel rechts op het maaidek.

Op het bedieningspaneel staan een schakelaar voor de verticale ledlampen en eentje om de maaiers in te schakelen, en op een klein display worden het laadniveau van de batterijen en de eventuele foutmeldingen weergegeven.

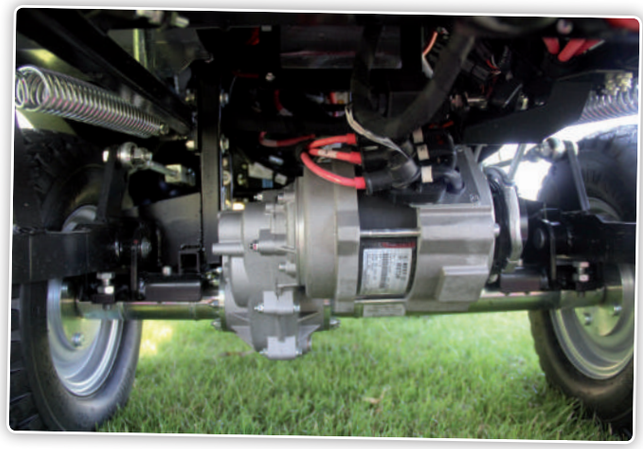
Wendbaar

Door de lage bouw van het maaidek en van de sturing van de achterwielen kan er vlot onder obstakels zoals bijvoorbeeld een omheining worden gereden. Doordat Gianni Ferrari kiest voor een frontmaaier ontstaat er een mooi maaibeeld omdat het gras gemaaid wordt vooraleer de maaier erover rijdt. Bovendien geeft een frontmaaidek voor de chauffeur een beter overzicht over het werk →

NIEUW IN BELGIË
Compacte tractoren van Yanmar
YANMAR

AVANT MACHINERY
www.yanmaragriculture.eu - info@avantmachinery.be - 011 68 78 65
Tiensesteenweg 240, Sint-Truiden

Als we de motorkap opentrekken, zien we vooral batterijpacks zitten: in totaal 8 packs van 54 volt.



De rijaandrijving gebeurt door 1 elektromotor van 1,2 kW met 2 snelheden die centraal op de vooras staat gemonteerd.

en minder vermoeidheid door concentratie. We merkten dat door de korte draaicirkel van de achterwielen, gecombineerd met een frontmaaier, de GSR+ Electric heel kort kan uitmaaien en bijzonder geschikt is voor het uitmaaien rond obstakels zoals bomen. Volgens de gegevens van de fabrikant zit het geluidsniveau op 50 decibel: akelig stil voor wie een zitmaaier op benzine of diesel gewend is.

Weinig onder de motorkap

Als we de motorkap opentrekken, zien we vooral batterijpacks zitten: in totaal 8 packs van 54 volt. Die kunnen meer dan 1.000 keer worden opgeladen zonder vermogensverlies en zijn geschikt om te werken bij temperaturen tussen -10°C en +60°C. Het batterijvermogen ligt tussen 24 en 192 Ah. In de praktijk kan er met een volle batterij 6 tot 8 uur op vol vermogen gewerkt worden. Dat zijn netto-maaiuren, iets wat in de meeste praktijksituaties overeenkomt met 2 werkdagen maaien. De maaier heeft een ingebouwde lader en kan via een 220V-stopcontact binnen de 5 uur worden opgeladen, of via een externe snellader van 8 kW.

Eenvoud

Behalve wat batterijen en enkele schakelaars op de zijconsole is deze maaier de eenvoud zelve. Op het bedieningspaneel staan een schakelaar voor de verticale ledlampen en eentje om de maaiers in te schakelen, en op een klein display worden het laadniveau van de batterijen en de eventuele foutmeldingen weergegeven. Om de vormgeving van de maaier niet te schaden – het blijven Italianen – heeft de fabrikant op de plaats waar de opvangbak zou hangen een praktische gereedschapskoffer voorzien. De GSR+ Electric weegt zoals gezegd net geen 400 kg, is 255 cm lang, 112 breed, meet 135 cm in de hoogte en kan dus op een kleine aanhangwagen met klein rijbewijs worden meegenomen. ●

Door de lage bouw van het maaidek en van de sturing van de achterwielen kan er vlot onder obstakels zoals bijvoorbeeld een omheining worden gereden.

CELEBRATING 20 YEARS

ALS PROFESSIONALITEIT U AANSPREEKT

Jo Beau pro-chipper technology

De Jo Beau M500 hakselaar biedt de oplossing voor zware hakselpartijen met bebladerde takken tot om-en-bij 12cm ∅. Door zijn compacte constructie geraakt u moeiteloos tot bij alle werken en zijn zelfaangedreven rij-systeem maakt u dit nog makkelijk ook.

Bent u professional? Dan biedt Jo Beau u de beste aanvulling voor uw machinepark! Compacte hakselaars, professionele boomstronkfrezen & robuste verticuteermachines.

1. Bedieningsdisplay
2. Brede invoertrechter
3. Pivoterende zwenkwielen
4. Messentrommel op professionele rollagers
5. Zelftractie met grote luchtbanden
6. Jerrycan 20L
7. Honda motor GX690
8. Hoge draaibare uitwerpschouw
   - nu ook met handig afneemstuk -

Een demo bij u thuis? Contacteer een erkende **Jo Beau**® dealer of surf naar **www.jobeau.eu**

100% MADE IN BELGIUM

BEZOEK ONZE NIEUWE WEBSITE

JO BEAU®
great in nature™

De nieuwe opslagloods voor houtsnippers.

De familie Pirothon zet in op kwalitatieve biomassa

In Manhay, in de provincie Luxemburg, is Pirothon al jaren een bekende naam in de boskwekerij en de herbebossing. Ondertussen breidde het familiebedrijf verder uit met een biomassa-activiteit, die het hakselen, zeven en drogen van houtsnippers omvat, inclusief de verkoop van dit product. Yves en Martin Pirothon nemen ons mee achter de schermen van dit niet-alledaagse bedrijf.

Tekst: Christophe Daemen I Foto's: Pépinières Pirothon en Christophe Daemen

Een puur familiebedrijf

Voor Yves Pirothon begon het avontuur in 1986. Zijn vader was houthandelaar en de jonge Yves zette zijn eerste stappen in de bosexploitatie. Hij nam vervolgens een kleine boomkwekerij over die geleidelijk zou uitgroeien tot een bedrijf van zowat 20 ha. Daarnaast besloot hij zich verder te specialiseren in herbebossingswerkzaamheden. Pirothon is een zuiver familiebedrijf, want Yves en Sylvie Pirothon werken samen met hun drie kinderen. Yves: 'Mijn kinderen hebben niet altijd met ons gewerkt, waardoor ze eerst iets anders konden zien voordat ze hier weer aan het werk kwamen, en daar ben ik bijzonder trots op. Onze dochter Sophie zorgt samen met mijn vrouw voor de administratie, terwijl zoon Bertrand zich ontfermt over de werven en de boomkwekerij. Martin, onze tweede zoon, is verantwoordelijk voor de machines en onze diversificatie in 'houtenergie'. We hebben 12 voltijdse werknemers in dienst terwijl we ook nog beroep doen op onderaannemers, zelfstandigen of studenten om de zomerse pieken beter te kunnen opvangen. Bij onze machines voeren we de meeste aanpassingen in onze eigen werkplaats uit, maar we vertrouwen ook op dealers voor meer specifieke interventies. Je kunt nu eenmaal niet alles weten.'

Herbebossing is de hoofdactiviteit

Op dit moment vormt de herbebossing de belangrijkste activiteit binnen het bedrijf. Volgens Yves Pirothon zorgt zijn bedrijf elk jaar voor de herbebossing van bijna 1.000 hectare bos. Hij vervolgt: 'Wat ons betreft, kan ik zeggen dat we jaarlijks meer aanplanten dan wat er geveld wordt, maar daar praten de media niet over. Dit herbebossingswerk begint met de voorbereiding van het land met behulp van conventionele machines of zelfrijders op rupsen, kranen met een freeskop enzovoort. Het planten zelf gebeurt bijna uitsluitend handmatig, omdat er maar weinig machines bestaan en de handmatige methode nog steeds efficiënter is. Een deel van deze boompjes komt uit onze eigen kwekerij, die ondertussen circa 1.000.000 planten per jaar produceert.'

De familie Pirothon met, van links naar rechts: Bertrand, Sylvie, Sophie, Martin en Yves Pirothon.

De Jenz-versnipperaar maakt het mogelijk om capaciteit te draaien.

Dankzij de zeefinstallatie wordt het eindproduct afgezeefd in functie van de afzet.

Een breed scala aan werkzaamheden

Naast herbebossing voert de familie Pirothon een breed scala aan bosbouw- en landschapsonderhoudswerkzaamheden uit in de bosomgeving. Martin vervolgt: 'We voeren al jaren bekalkingsbeurten uit in bossen. Het gaat hier voornamelijk over gangbare kalk. Aanvankelijk werd deze kalk met behulp van een strooier met opgebouwde turbine verdeeld, maar ondertussen worden de meeste toepassingen per helikopter gedaan. Praktisch gezien beschikken we over de kalkmachine en we doen dan beroep op een onderaannemer voor de helikopter. Deze manier van werken zorgt voor een efficiëntere en preciezere toepassing, terwijl het gemakkelijker wordt om moeilijke percelen te bekalken, zonder het risico van verdichting of spoorvorming. Onze klanten zijn bijzonder blij met de werkzaamheden per helikopter. Elk jaar strooien we ongeveer 1.000 ha bos.' Yves vervolgt: 'We voeren ook onderhoudswerkzaamheden uit in natuurreservaten. Deze interventies in fragiele omgevingen vergen een gerichte aanpak en het gebruik van gespecialiseerde machines, onder andere op rupsen, om het terrein zoveel mogelijk te ontzien. Deze werken zijn zeer gevarieerd. Tot slot telen we ook bijna 50 hectare kerstbomen. Het is een welkome aanvulling op de rest van ons werk, waardoor we onze medewerkers en machines optimaal kunnen bezetten. Deze kerstbomen worden door ons gerooid en verpakt en zijn voornamelijk bestemd voor de export.'

Focus op kwaliteit van de biomassa

In de afgelopen jaren heeft de familie Pirothon besloten om zich meer en meer te concentreren op kwalitatieve biomassa. Martin vervolgt: 'We hebben eerst snoeischaren aangekocht voor onze rupskranen om onderhoudswerkzaamheden uit te voeren. Daarna hebben we even stilgestaan bij de beste manier om 'waardeloos' hout te valoriseren, bijvoorbeeld hout afkomstig van bomen langs de weg, in bospercelen of op privé-eigendom. Vervolgens investeerden we in een zware versniperaar, een Jenz HEM 593 Z, uitgerust met een kraan en aangedreven door een John Deere 8360R trekker van 360 pk. Als we langs openbare wegen werken bijvoorbeeld, stelt het ons in staat om de neergehaalde bomen snel te evacueren: een grote troef in termen van veiligheid. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in een Terra Select T6 mobiele zeefinstallatie, die ons toelaat om een homogeen product aan onze klanten aan te bieden. Onze nieuwe opslagloods, samen met deze machines, stelt ons in staat om een permanente voorraad houtsnippers te hebben van bijna 2.000 map *(mètre cube apparent de plaquettes of 'zichtbare kubieke meters')*. In de toekomst zouden we nog graag een drooginstallatie willen kopen zodat we de houtsnippers sneller en gelijkmatiger kunnen drogen.'

→

Herbebossing omvat ook de voorbereidende werken.

Kalk toedienen per helikopter is een vrij uitzonderlijke werkzaamheid.

Verschillende afzetmogelijkheden

Deze biomassa wordt op een aantal manieren gevaloriseerd, zoals Martin het zelf uitlegt: 'Een deel van de afzet gaat naar fabrieken die zijn uitgerust met een warmtekrachtkoppelingsinstallatie met een vermogen van 1 tot 2 megawatt. Voor deze houtsnippers maakt het vocht- of bladpercentage niet uit, omdat deze grondstof met andere partijen snippers wordt vermengd bij de fabriek. Voor deze afzet hebben we geen contract maar werken we op basis van een vertrouwensrelatie. We bieden ook de best mogelijke kwaliteit aan. Beetje bij beetje ontwikkelen we een netwerk van contacten in deze sector. Een tweede afzet is die van de houtsnippers gebruikt als verwarmingsbrandstof voor openbare gebouwen, kleine kastelen enzovoort. Aangezien de aankoopprijs van een dergelijke verwarmingsketel redelijk hoog is, is zo'n installatie niet rendabel voor kleinere privégebouwen. De kosten voor energie zijn wel maar een derde van die van mazout. Ook de 'decoratieve' afzet is een belangrijke markt geworden. Door de zerofytowetgeving schenken gemeentebesturen bijvoorbeeld steeds meer aandacht aan de aanleg en het onderhoudsgemak van aanplantingen. De laatste afzet kan iets vreemder klinken. We verkopen de kleinere houtsnippers aan veeboeren, die deze benutten om een deel van hun stro te vervangen. Maar op deze manier vinden alle fracties dus keurig afzet en kan men echt spreken van een win-winsituatie!'

Martin ziet een evolutie waarbij de kwaliteit van de houtsnippers een basisvereiste wordt: 'Om mooie houtsnippers te bekomen, moet je een kwalitatief hoogwaardig basisproduct hebben. We kiezen altijd voor A-hout, en daarom proberen we zoveel mogelijk om afvalhout niet te verhakselen. Bovendien spelen de weersomstandigheden een belangrijke rol, net als de juiste instelling van de hakselaar en de zeefinstallatie. Tot slot moet de opslag ook aan een aantal criteria voldoen.'

Martin besluit: 'Voor het ogenblik versnipperen we al bijna 25.000 ton hout op jaarbasis, als we alle werven samentellen. Het afzeven van de houtsnippers levert voor ons een echte meerwaarde op en is dus een onmisbare oplossing voor de toekomst. Naast de huidige afzet willen we ons meer richten op de decoratieve houtsnippers en daarmee ook meer gemeenten en openbare instellingen aanspreken, die grote afnemers zijn van dit soort houtsnippers. Tegelijk ben ik ervan overtuigd dat deze groene brandstof een heldere toekomst belooft, temeer omdat we 100% loofhout gebruiken om onze klanten zo goed mogelijk te bedienen. Daarnaast blijven onze boomkwekerij en herbebossingsactiviteiten natuurlijk in het middelpunt van onze aandacht!' ●

De boomkwekerij lag aan de basis van de huidige activiteiten.

De rupskranen worden ingezet voor allerhande werkzaamheden.

Solis

SOLIS 20
+/-20PK – 4WD
952cc

NEW
SOLIS 26 HST

SOLIS 26
+/-26PK – 4WD
1318cc

WWW.SOLISBELGIUM.BE

info@solisbelgium.be

MEER DAN 600 Solis VERKOCHT IN BELGIË

Solis VERDELERS

1760 ROOSDAAL - ROOSELEER & CO BVBA - Tel: 054/33.13.82.

2235 HULSHOUT - SML AGRI - Tel: 0470/29.86.16

2491 OLMEN - KEMPS-VAN LOOY TUINMACHINES - Tel: 0473/89.80.49.

2880 BORNEM - BART VAN ACHTER TUINMACHINES - Tel: 03/889.88.34.

2990 WUUSTWEZEL - HANDELSONDERNEMING DENA VOF - Tel: 0476/93.28.61.

3471 HOELEDEN - DEWAELHEYNS NV - Tel: 016/77.70.99.

3630 MAASMECHELEN - BONGERS GRASMAAIERS - Tel: 089/77.13.92.

8377 ZUIENKERKE - MARTENS TUINMACHINES - Tel: 050/41.42.63.

8700 TIELT – MONKERHEY BVBA - Tel: 051/69.81.65.

8730 BEERNEM - VAN VYNCKT TUINMACHINES BVBA - Tel: 050/78.98.76.

8930 REKKEM - VERDE BVBA - Tel: 056/41.30.73.

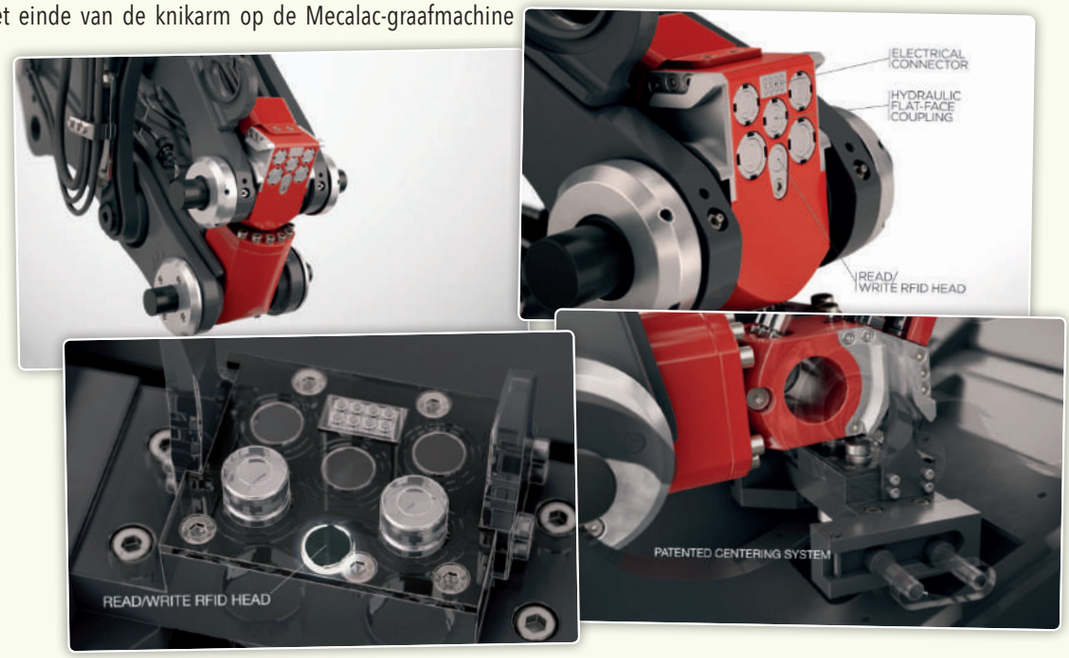
9860 BALEGEM - MARIJSSE BVBA - Tel: 09/362.65.38.

Mecalac hydraulische snelkoppeling

Het Franse Mecalac met productiesite in Annecy stelde dit voorjaar zijn Connect Energy Link voor. Met deze functionele snelkoppeling kunnen machines en werktuigen van het merk snel aan elkaar worden gekoppeld.

Tekst: Peter Menten I Foto's: fabrikant

De Connect Energy techniek is geniaal en eenvoudig tegelijk. Via een ingenieus systeem verloopt de aansluiting van de hydraulische en elektrische leidingen tussen het hydraulische werktuig en de machine volledig automatisch. De operator hoeft zijn plaats niet meer te verlaten om het hydraulische werktuig manueel aan te sluiten. Dankzij RFID-technologie (Radio Frequency Identification) herkent de machine op een intuïtieve manier het werktuig en wordt de koppeling vanzelf gemaakt. Deze Mecalac-innovatie verbindt een sensor op het einde van de knikarm op de Mecalac-graafmachine met een elektronische chip op het hydraulische werktuig. De Franse constructeur toonde als voorbeeld de toekomstige 'tiltrotator' die zich in de testfase bevindt en volgend jaar op de markt zal verschijnen. Met deze unieke, eenvoudige en lichte interface op het uiteinde van de knikarm van de Mecalac-graafmachine laat de globale aansluiting en herkenning van het hydraulische toebehoren alle 3D-bewegingen van een Rototilt toe, zonder dat de operator van zijn stoel moet komen. ●



espritt
FORESTRY TOOLS

R-GO

FORST

BOXER

RAYCO

espritt
FORESTRY TOOLS

Espritt bvba
Diestsesteenweg 712
3010 Kessel-lo, België

Dirk Allard
sales@espritt.be
M +32 0475 25 22 20

Katleen Craps
katleen@espritt.be
M +32 0471 51 70 02

AFSPRAAK VOOR DEMOS

Bel Katleen Craps 0471 51 70 02

Check us at www.espritt.be

U krijgt ongewenste brieven van een ander bedrijf: wat nu?

Vaak gaan ondernemers op zoek naar een ander (groter) pand om hun groeiend bedrijf in onder te brengen. In de praktijk gebeurt het echter vaak dat op het adres van dat pand nog briefwisseling toekomt van het bedrijf dat er voorheen gevestigd was. Indien dit bedrijf nu in slechte papieren zat, dan kan het nieuw gevestigde bedrijf in een lastig parket terechtkomen. Hoe kan dit opgelost worden? En wat indien u een factuur ontvangt van een bedrijf waar u nooit iets bestelde?

Beroep doen op de wijkagent?

Iedereen weet dat wanneer men van adres verandert, dit gecontroleerd wordt door de wijkagent. Hij komt kijken of de persoon in kwestie daar wel degelijk woont en verblijft. Woont deze persoon daar effectief, dan is dit zijn officiële adres en is hij daar dus gedomicilieerd.

Woont er iemand bij u in uw woning en verhuist deze persoon, maar behoudt deze zijn domicilie bij u? Dan kunt u soms voor verrassingen komen te staan en dat wenst u uiteraard niet. Daarom doet u er goed aan om, zodra deze persoon uw huis verlaat, onmiddellijk beroep te doen op de wijkagent en hem te informeren over het feit dat deze persoon niet meer op uw adres woont. Het is namelijk de wijkagent die officieel moet vaststellen dat iemand niet meer op een bepaald adres woont.

Een deurwaarder inschakelen?

Eens de wijkagent is komen vaststellen dat iemand niet meer op een bepaald adres woont, wordt een vrij lange procedure op gang gebracht. Het kan dus even duren vooraleer die persoon officieel op dat adres wordt geschrapt.

Daarom is het raadzaam om na het consulteren van de wijkagent eveneens beroep te doen op een deurwaarder. Om helemaal op veilig te spelen meldt u aan deze deurwaarder dat een bepaalde persoon niet meer woont op uw adres en vraagt u hem ook om dit door te geven aan zijn collega-deurwaarders. Dit laatste gebeurt dan via de zogenaamde 'arrondissementskamer'. Hierdoor zijn alle deurwaarders op de hoogte van het feit dat iemand niet meer op uw adres gedomicilieerd is.

Dit doorgeven aan de deurwaarder en de arrondissementskamer zorgt voor een sneller effect. Hierna zal er normaal gezien geen deurwaarder meer aan uw deur staan om bijvoorbeeld goederen in beslag te nemen van een persoon die dit pand verlaten heeft.

Wat nu indien de vorige 'bewoner' een bedrijf was?

Eenzelfde scenario kan zich voordoen in geval van de verhuis van een bedrijf/ondernemer en er kunnen problemen ontstaan indien zou blijken dat deze ondernemer in problemen zit. Ook hier kan de deurwaarder beslag leggen op al wat zich in het gebouw aan materiaal en dergelijke bevindt. De deurwaarder zal via de Kruispuntbank van Ondernemingen op zoek gaan naar het adres waar de zetel van een bedrijf gevestigd is. Op die manier kan hij dan bij het pas verhuisde bedrijf aankomen en beslag leggen op de goederen die daar aanwezig zijn (maar die van de nieuwe, pas verhuisde ondernemer zijn!).

Indien u als ondernemer met een dergelijke situatie geconfronteerd wordt, dan kunt u ook hier best beroep doen op de wijkagent omdat dit de snelste manier van handelen is. De wijkagent komt bij u ter plaatse kijken en indien hij constateert dat dit bedrijf daar inderdaad niet meer gevestigd is, zal hij hiervan akte nemen en dit overmaken aan de Kruispuntbank van Ondernemingen. Deze laatste zal op dat moment een specifieke procedure tot schrapping op gang brengen. Ondertussen kunt u als ondernemer de deurwaarder aanspreken en hem meedelen dat dit bedrijf er eigenlijk niet meer gevestigd is. Ook de schuldeisers van dit bedrijf kunt u proberen te contacteren om hen hierop te wijzen.

Via een andere mogelijke procedure kunt u rechtstreeks contact opnemen met de KBO om de schrapping van dat bedrijf op uw adres te vragen, maar deze procedure kan een aantal maanden duren.

Opmerking!

We stellen in de praktijk ook vast dat ondernemers vaak een factuur ontvangen van een ander bedrijf waar ze nooit iets besteld hebben. Hier moet u kordaat optreden door deze factuur onmiddellijk te protesteren. Dat bedrijf zal dan moeten aantonen dat u er wel degelijk iets aangekocht hebt. Protesteert u deze factuur niet, dan bestaat de mogelijkheid dat u tijdens een rechtszaak in het ongelijk wordt gesteld.

Solange Tastenoye - www.solangetastenoye.be
Voor telefonisch juridisch advies: bel 0902/12014 (€1,00/min)
Persoonlijk advies enkel mits afspraak via tel 013/46.16.24

VEELZIJDIGE VERSNIPPERAAR

<750 KG CAPACITEIT 15 CM

MEGA PROF

Ben je op zoek naar een betrouwbare en veelzijdige versnipperaar?

De ELIET Mega Prof is de krachtigste versnipperaar op de markt in de categorie min 750 kg.

Uitgerust met de gepatenteerde ELIET versnippertechnologie kan deze versnipperaar een grote verscheidenheid aan groenafval tot 15 cm diameter verwerken. Deze versnipperaar wordt aangedreven door een **33 pk Turbo Diesel motor van Kubota** en is standaard voorzien van de modernste systemen zoals **ABM™ (Anti Blok Motor), EcoEye™, intuïtieve bedieningselementen ....** en verlichting van de werkzone.

Het onderhoudsvriendelijke ontwerp maakt een pit-stop-onderhoud mogelijk om de stilstandtijd tot een minimum te beperken en de inkomsten te maximaliseren.

ELIET ON TOUR

Vraag jouw persoonlijke DEMO aan!
www.elietontour.eu

Powered by Kubota.

ELIET®

ELIET EUROPE NV | +32 56 77 70 88
INFO@ELIET.EU | WWW.ELIET.EU

All other products at WWW.ELIET.EU

PIVABO,
DE REFERENTIE
IN GROENBEHEER

VOTEX®
Bladblazers

KERSTEN
Veegmachines

HERDER
FERMEX
Stronkenfrezen

MATEXPO 2019
11→15 SEPTEMBER | KORTRIJK XPO

BEZOEK ONS OP STAND B21

PIVABO
MACHINES VOOR TUIN, PARK & MILIEU

wegmetonkruid.be

PIVABO BVBA | KAMPSTRAAT 20 | B-8500 KORTRIJK
T +32 (0)56 51 52 50 | F +32 (0)56 53 19 34 | E info@pivabo.be

ONTDEK ONS VOLLEDIGE GAMMA:
WWW.PIVABO.BE