



GreenTechPOWER
HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS





TIMBERWOLF®
Lead the Pack

THE PACK WITH

MORE POWER

**INTRODUCTIE VAN 6 NIEUWE FASE V-CONFORME
HOUTVERSNIJPERS**



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

timberwolf-uk.com
firmathomas.be





Voorwoord	'Het heden ontsnapt aan ons' ... als we niet verder kijken!	5
Golf & Techniek	Hulencourt, een waar golfparadijs op een boogscheut van de hoofdstad.	6
Dealer	'Masschelein natuurlijk!'	10
Tuinaanlegger	Charles Kersten: Artisan Jardinier.	14
Techniek	Bomen in droogtestress.	22
Techniek	Deleks DK 800 Green.	24
Techniek	Fendt 200. De traploze voor het lichtere werk.	26
Highlights		28
Highlights		30
Techniek	Nauwkeurig maaien zonder overlap met rtk-gps.	32
Fedagrim	2020: terugblik op een turbulent jaar.	34
Mensen achter machines	Interview met Stihl-zaakvoerder Bertram Kandziora.	36
Techniek	Maaien met spanning.	40
I love my GreenTechJOB	Dries De Bock draagt zorg voor tuinen en bomen.	44
Highlights	Husqvarna helpt tuinaannemers die durven te investeren.	46
Techniek	Verdichte ondergrond duurzaam losmaken met de Drainjet.	48
Highlights		52
Techniek	De schorskever laat er geen gras overgroeien.	54
Highlights		58
Highlights		60
Techniek	Tussendoor snel beluchten.	62
Highlights		64
Recht	Nieuw: een pand kopen via Biddit.be?	66



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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

Hoofredactie
Peter Menten | +32 (0) 473 93 45 88
Christophe Daemen | +32 (0) 479 33 10 48

Vormgeving
Leleu Group, Merchtem
info@leleu.be

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

Abonnementen en Social Media
helena@greentechpower.eu

Verantwoordelijke uitgever
Peter Menten

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

GreenTechPower verschijnt 4x/jaar
op 15.978 exemplaren in het
Nederlands en het Frans.



Belgian jury member

100% SUPPORT, 0% RENTE



(Bijv.)
€ 553
per maand

HUSQVARNA
P 524 EFI



(Bijv.)
€ 160
per maand

HUSQVARNA
AUTOMOWER® PRO 550



(Bijv.)
€ 24
per maand

HUSQVARNA
535i RX

HUSQVARNA SUPPORT PLAN

Deze tijd biedt volop kansen, maar ook onzekerheden voor u, als ondernemer in het hoveniersvak of de groenverzorging. U wilt alle kansen pakken en blijven investeren. Maar tegelijkertijd opgebouwde buffers bewaren voor onzekere tijden. Husqvarna wil u daar graag bij helpen, met het Husqvarna Support Plan: 100% support, 0% rente, zonder kleine lettertjes en rechtstreeks via uw Husqvarna dealer.

MEER WETEN?

Informeert bij uw Husqvarna dealer



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

Waarheid van het seizoen

'De toekomst kwelt ons, het verleden houdt ons tegen en daarom ontsnapt het heden aan ons.'

(Flaubert, Frans schrijver, 1821 tot 1880)

Foto: Muki Art



'Het heden ontsnapt aan ons' ... als we niet verder kijken!

Mooier kunnen we het afgelopen jaar voor de sector van tuin & park niet evalueren.

Terwijl heel de wereld in de angst van de gezondheidscrisis werd geduwd, met 'maatregelen' die niet in verhouding staan tot het beoogde resultaat, zagen we de economie en het welbehagen van de mensen naar beneden gaan. Omdat de mensen door de mainstreammedia constant met negativiteit en angst werden gebombardeerd, bleef een groot deel onder hen hangen in het verleden en met angst naar de toekomst kijken.

Ondertussen werd er niet gezien wat het jaar wél bracht voor onze sector

Mede doordat veel mensen verplicht telewerkten, niet op reis konden gaan en hun tuin herontdekten, konden de meeste tuinaanemers het werk met moeite aan. Bovendien zaten we met een vrij warm en vochtig najaar waardoor het gras stevig bleef groeien. Datzelfde ontdekten de verkopers van machines en tuingereedschap: ondanks de moeilijke verkoop dit voorjaar wegens de gesloten winkels mocht iedere machineverdelers zich in de handen wrijven. De verhuursector had het aanvankelijk moeilijk, maar zodra de lockdown voorbij was, voelde men hier als eerste de economie aantrekken.

Doordat er geen events doorgingen, hebben groendiensten bij openbare besturen zich meer kunnen focussen op de niet-chemische onkruidbestrijding en op een aantal taken waar in het verleden te weinig tijd voor overbleef.

Gedaan met folie

Tot slot is het u wellicht ook opgevallen dat uw magazine deze keer in een omslag zit en niet meer in een plastic folie. Bij wijze van test

hebben we nu deze stap gezet omdat we onze kleine bijdrage aan het milieu willen doen en niet afwachten tot het vroeg of laat verplicht wordt. Als het resultaat goed is, blijven we op de ingeslagen weg verdergaan.

De redactie

Onstuimig 2020

Het voorbije jaar zal op alle vlakken de geschiedenis ingaan als een turbulent, en een waarin alle zekerheden op hun kop werden gezet.

Alle grotere events werden afgelast waardoor Demo Groen als vaste tweejaarlijkse waarde in de groensector ook niet kon doorgaan. Een gemiste kans terwijl iedereen in de groensector zich verheugde om elkaar nog eens te kunnen ontmoeten.

We herinneren ons ook de verplichte sluiting van maart tot mei van de winkels bij de tuinmachinedealers, net de periode waarin de meeste een groot gedeelte van hun jaaromzet moeten draaien.

'De soep wordt nooit zo heet gegeten als zij wordt opgediend' is een wijsheid die ons helpt om op een nuchtere manier naar de zaken te kijken.

Aanvankelijk leek het jaar verloren, maar als de meesten nu een streep onder de rekening trekken, blijkt dat de warme zomer en het feit dat veel mensen thuisbleven en van hun tuin wilden genieten de pil toch enigszins verzacht hebben. In het interview in dit magazine schetst Gracienne Geenens, onze voorzitter van de tuin & park sector bij Fedagrim, zo wat een beeld van hoe het

voorbije jaar door de federatie en de leden ervaren werd. En dat was in grote lijnen positief.



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

Ondanks hevige neerslag de dagen voor ons bezoek was het terrein bespeelbaar, dankzij een efficiënte drainage.

Hulencourt, een waar golfparadijs op een boogscheut van de hoofdstad

In Vieux-Genappe (Waals-Brabant) is de Golf d'Hulencourt al jarenlang een van de referenties binnen de Belgische golfclubs. De club toont zich als een oase van rust te midden van grote percelen akkerland. Dit idyllische plekje ligt op een boogscheut van de Brusselse ring waardoor het makkelijk bereikbaar is voor de spelers die van heinde en verre komen. De laatste twee jaar werd het parcours grondig aangepakt en werden alle 18 holes heraangelegd. Hiermee wil de club tegemoetkomen aan de wensen van de spelers en beter gewapend zijn ten aanzien van de nieuwe eisen inzake zero-afvalgebruik. Marc Thiebaut is al zowat 20 jaar de hoofdgreenkeeper van dienst. We hebben hem begin oktober ontmoet.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen

De statige en prachtige hoevegebouwen zijn al vermeld in de jaren 700-800 en het domein is dus al heel lang bewoond. Het is een van de grotere boerderijen uit de wijde streek. De familie Solvay, de huidige eigenaar, besliste in 1988 om er een golfclub van te maken. De eerste driving range werd vrij snel aangevuld met een klein parcours en vervolgens een volwaardige 18-holes in 1990 en 1991. In 1999 vond een eerste grondige renovatie plaats, onder meer om de drainage aan te passen en vijvers aan te leggen. Een tweede grondige renovatie werd verleden jaar afgerond. Het parcours zelf strekt zich uit over circa 56 ha. Om het parcours te onderhouden wordt Marc Thiebaut bijgestaan door een adjunct-hoofdgreenkeeper, acht greenkeepers en een techniekier. Tijdens de zomermaanden komen enkele jobstudenten de bestaande ploeg nog versterken. De machines zijn ondergebracht in een moderne loods naast het terrein zodat alle werkzaamheden efficiënt en in eigen beheer kunnen worden uitgevoerd.

Inzetten op duurzaamheid

Marc Thiebaut onderstreept dat Hulencourt ondertussen al 4 jaar volgens het zero-afvalprincipe werkt: 'We moeten constant blijven anticiperen op mogelijke gevolgen en we moeten ook alerter zijn dan voordien. Het is een volledig andere aanpak dan voordien met meer risico's, maar ook meer voldoening als het resultaat er is. We



Marc Thiebaut: 'We moeten constant blijven anticiperen op mogelijke gevolgen en we moeten ook alerter zijn dan voordien.'

gaan nog een tijdje moeten blijven leren en experimenteren en in mijn ogen, ook als Waalse voorzitter van de GAB (Greenkeepers Association of Belgium), is het soms te vergezocht en is het spijtig dat we geen 'noodhulp' mogen gebruiken op bepaalde tijdstippen, als de ziektedruk bijvoorbeeld te groot zou worden.'



De club toont zich als een oase van rust te midden van grote percelen akkerland.

'Sinds 2014 onderhandel ik mee met de regering. Ik heb daar veel van geleerd. In Wallonië zitten we nu al een tijdje met het zerofytoegebruik. Het is een probleem en een uitdaging tegelijk. De greens zien bijvoorbeeld vooral af tussen oktober en maart. We zijn nog steeds een evenwicht aan het zoeken, maar het is ook pas als het moeilijk wordt dat we als mens een aantal zaken zullen bereiken. Het is dan ook een van mijn taken om mijn personeel voortdurend te motiveren en te laten evolueren binnen een dergelijke nieuwe aanpak.'

Volledige heraanleg

In 2018 en 2019 werd het parcours volledig heraangelegd. Zoals Marc Thiebaut onderstreept, werden enkel de greens onveranderd gelaten. Hij vervolgt: 'De bedoeling was om de lengte van de holes wat te vergroten, om beter te voldoen aan de nieuwe speleisen. Daarnaast hebben we de flora van de tees, de greenranden en de fairways aangepast met het oog op het zerofytoegebruik. Om te zaaien gebruiken we wat wij de 'Hulencourt-mix' noemen, een op maat samengestelde mix zodat we optimaal kunnen inspelen op de grondsoort en een betere resistentie hebben tegen droogte. We gebruiken ook veel meer zand dan vroeger. Het gaat om kwaliteitszand, een soort die in de toekomst minder gemakkelijk te vinden zal zijn. We werken al een tijdje volgens de principes van het STRI-onderzoeksinstituut dat ons een globale visie geeft en voortdurend onderzoek naar onze sport doet. Het biedt ons advies op allerlei gebieden en geniet een belangrijke ervaring in golf. Afgelopen zomer hebben we daar de vruchten van kunnen plukken en heeft het parcours niet te veel afgezien van de warmte en de droogte. Tegelijk hebben we sterk ingezet op drainage. Eind september hebben we 210 mm neerslag gehad op amper 10 dagen tijd en ondanks deze massale neerslag hebben we het parcours amper twee dagen moeten sluiten.'



Besparen? Met ons BMS kan dat!

VDBtechnics heeft een ball-management-systeem ontwikkeld waardoor de verzamelde ballen proper gemaakt worden en automatisch begeleid worden tot aan de ball-dispenser.

Zo heeft u een non-stop geopende driving-range en wel 70% besparing!

Contacteer ons voor meer informatie!

De ballen in de drop-zone worden gespoeld en gaan via ondergrondse leidingen naar de drop-box.

Door een vacuumsysteem worden de ballen aangezogen en verzameld in de ball-dispenser.

De ballen zijn weer klaar voor een volgend gebruik.

www.vdbtechnics.be
Yves@vdbtechnics.be
 Tel 0476 922 833



Een eigen weerstation is niet meer weg te denken.

'We hebben ook geïnvesteerd in een aantal maairobots om kleinere grasoppervlaktes altijd proper te houden.'

Berekening

'Bij de heraanleg hebben we de beregeningsinstallatie ook volledig onder de loep genomen. We beschikken tegenwoordig over een dubbele beregeningsinstallatie, waardoor zowel de greens als de rand van de greens beregend worden. In totaal zijn er niet minder dan 950 sproeikoppen zodat we zoveel mogelijk plaatsspecifiek kunnen werken en op deze manier het waterverbruik binnen de perken houden. Het geheel is uitgerust met een weerstation en vochtigheidssensors. De installatie wordt bewust niet computergestuurd omdat we van mening zijn dat het 'oog van de specialist' nog altijd doorslaggevend is. Iedere ochtend doet een van de greenkeepers zijn ronde om een aantal testen uit te voeren. Op basis van de metingen wordt de berekening dan handmatig bijgestuurd. We proberen hemelwater zoveel mogelijk te stockeren, zodat we zelfvoorzienend zijn. Vrijtijdsactiviteiten, zoals golf bijvoorbeeld, zouden immers altijd zelfvoorzienend moeten zijn om de ecologische impact zoveel mogelijk te beperken. We mogen niet vergeten dat water waarschijnlijk het belangrijkste probleem wordt naar de toekomst toe.'

Mechanisatie anders bekijken

Voor Marc Thiebaert is een goede prijs-kwaliteitsverhouding niet meer weg te denken bij de aankoop van nieuwe machines. Ze moeten ook doeltreffend zijn en een goede levensduur bieden. Hij vervolgt: 'De machines evolueren tegenwoordig razendsnel en de uitdaging blijft om alles zo goed mogelijk op te volgen. We voeren gesprekken met verschillende mechanisatiepartners om in de toekomst met één enkel merk in zee te gaan. We willen evolueren naar een goed werkend partnerschap waar wij praktijkinformatie doorspelen zodat de constructeur of de importeur zijn machines verder kan perfectioneren en we dan in ruil ook over de nodige kennis beschikken om de machines zoveel mogelijk intern op te volgen. Het zou ons voordelen bieden, zowel op gebied van kwaliteit als onderhoudskosten, en het zou het ook mogelijk maken om potentiële problemen of storingen sneller op te lossen. Jaren aan een stuk was de trend om zoveel mogelijk uit te besteden, maar we merken ondertussen dat het in ons geval interessanter is om de zaken van zo dichtbij mogelijk op te volgen. Als golfclub bied je bepaalde diensten aan je leden en het is dus belangrijk om zelf te kunnen waken over de kwaliteit

van de onderhoudswerkzaamheden. Ik ben van mening dat een dergelijke aanpak echt succesvol zal zijn.'

'We hebben ook geïnvesteerd in een aantal maairobots om kleinere grasoppervlaktes altijd proper te houden. Ik kan mijn mensen beter inzetten voor andere en belangrijkere zaken rond het parcours. We kiezen bijvoorbeeld om de greens met een simplex te maaien omdat de afwerking niet te evenaren is en onze leden daar ook echt aandacht aan schenken.'

Het parcours verder laten evolueren

Marc vervolgt: 'Zoals ik reeds onderstreepte, werd het parcours zopas volledig opnieuw aangelegd en moeten we nu 3 tot 5 jaar wachten tot het terrein zijn volledige potentieel bereikt. Zoals ik regelmatig zeg, zijn de funderingen nu gelegd en op deze basis moeten we verder bouwen. Al zeg ik het zelf, het ziet er veelbelovend uit. We mogen echter niet vergeten dat we dagelijks met de natuur werken en dat we daar ook rekening mee moeten houden. Verder moeten we ook rekening houden met de steeds strengere wetgeving. Als teamverantwoordelijke moet ik niet enkel het parcours in de gaten houden, maar moet ik ook ons personeel verder motiveren om dagelijks het beste te geven en op deze manier het verschil te maken. De club heeft onlangs een beregeningsspecialist, een techniker en twee bijkomende greenkeepers in dienst genomen zodat we nog meer slagkracht hebben om alles te doen evolueren.' ●



De machines zijn gehuisvest in een moderne loods naast het terrein zodat alle werkzaamheden efficiënt kunnen worden uitgevoerd.



F30 15

DE ELEKTRISCHE SNOEISCHAAR VOOR PROFESSIONALS

Vind een dealer bij u in de buurt op
<https://nl.dis-natura.com/dealers>

'Masschelein natuurlijk!'



Met deze slogan geven ze bij de firma Masschelein uit Zwevegem al jaren aan waar het hen om gaat: niet enkel machines verkopen, maar focussen op techniek met meerwaarde waarmee de mens de natuur ten dienste staat. We hadden een gesprek met Vincent Bouckaert en Peter Masschelein, zaakvoerders van de firma. Aanleiding voor het gesprek was het nieuwe pand waar ze vorig jaar hun intrek in namen.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en firma Masschelein

Masschelein is sinds 1986 gespecialiseerd in de verkoop en het onderhoud van tuinbouwmachines voor particulieren, tuinaannemers, gemeentebesturen en beheerders van golfterreinen. Van in het begin werd bewust gekozen voor een klein aantal topmerken met daaraan gekoppeld een goeie service aan de klant op vlak van kennis, wisselstukken en deskundig advies. In bijna 35 jaar groeide de firma uit tot een professioneel team met 10 ervaren technici en verkopers. In 2015 besloten Peter en Kathleen Masschelein dat het tijd werd om te denken aan de toekomst van het personeel en de service die zij al meer dan 30 jaar aan hun klanten bieden. Vincent Bouckaert deed toen zijn intrede in de firma als vennoot van Peter en Kathleen. Dit was de eerste grote stap om de continuïteit van de firma en haar dienstverlening te kunnen blijven garanderen. De kers op de taart werd het nieuwe pand op het industrieterrein in Zwevegem waar sinds vorig jaar de service, de stock en een nieuwe toonzaal werden ondergebracht. Een heel apart concept waar in onze branche nog geen gelijke van bestaan.

Vincent Bouckaert: vers bloed en andere kijk op de zaak

GreenTechPower: 'Vincent, sinds 2015 ben jij mee in de zaak gekomen. Je hebt een achtergrond in de medische sector: doet dat jou anders naar de tuin & park sector kijken?'

Vincent Bouckaert: 'Ja, ik moet zeggen dat de groensector toch complexer is dan ik mij had voorgesteld. Het particuliere gedeelte, daar ben je snel in mee, dat is ook vrij eenvoudig. Het professionele vraagt echter veel meer inleving: hoe meer inzicht je in de gang van zaken in de sector hebt, hoe meer succes je boekt. De werking van de hersteldienst bijvoorbeeld is complexer, ook omwille van het ruim assortiment, dat op zijn beurt nog geregeld verandert doorheen het jaar. Elke professional heeft ook een andere, eigen specialiteit in zijn



Vincent: 'De bouw van de toonzaal is eerder naar de particulier toe gedaan, de werkplaats en het magazijn komen vooral de professional ten goede.'

sector en het vraagt de nodige inwerktijd en kennis om daar zicht op te krijgen. Daarvoor moet je dan zijn bedrijf en activiteit kennen.'

Ik kom uit een sector waar service heel belangrijk was. Bedrijven werden daar om de haverklap overgenomen of gingen samen. Ik heb jaren voor een kmo gewerkt die op zijn beurt door een mastodont werd overgenomen. Ik merk in de sector meer continuïteit op dat vlak.

GTP: 'En zo ben je dan in de tuin & park sector gerold? Iets heel anders.'

Vincent: 'Ik voelde me niet zo op mijn plaats in een grote firma. Bij toeval kwam ik met Peter Masschelein in contact en zo raakte de bal aan het rollen. Toen ik als vennoot mee in de zaak zat, stelde ik mij ook veel vragen in de aard van waarom doen we dat niet zus of zo ... tot ik mij op een bepaald moment realiseerde dat alles wel zijn reden heeft.'

Peter Masschelein: 'In het begin kreeg ik inderdaad veel vragen van Vincent en dat deed mij ook nadenken over dingen die ik altijd al evident vond. Ik wou wel iemand die onze visie verder kon uitdragen.'



Peter: 'In de afleverruimte kunnen we de klant in alle rust de nodige uitleg bij zijn machine geven en voelt deze zich op zijn gemak om vragen te stellen of dingen uit te proberen.'



Rust overheerst.

Kortom: iemand die op dezelfde lijn zit. Door in het begin voor elkaar open te staan zijn dat dingen die nu gewoon vanzelf lopen. Ik heb ook geleerd om door de vragen die ik van Vincent kreeg de dingen duidelijker te benoemen. Goede service doen, het aantal merken beperken, de werkplaats in orde houden, met alles up-to-date zijn: deze 4 punten vormen mijn visie. En uiteraard zijn er verschillende wegen om daartoe te komen. Ik weet dat je met meer merken op korte termijn meer kan verdienen, maar op de lange termijn daalt de efficiëntie omdat je service dit niet kan bolwerken. Wij merken

dat wij met deze keuze voor een klein aantal topmerken blijven groeien, zeker op het professionele vlak. We hebben deze investering hier met de nieuwbouw vorig jaar ook niet gedaan om te groeien en te vergroten, eerder om te verbeteren. De groei die dat met zich meebracht, is meegenomen, maar was zeker niet de insteek.'

Vincent: 'De groei die we nu voelen, is niet door onze verhuis gekomen, maar grotendeels door de inspanningen van de voorbije jaren. We hadden in de periode voor die verhuis al 4 extra mensen aangeworven voor de werkplaats, de administratie en de logistiek.'



ZOMER OF WINTER, ALTIJD... DÉ KOMMUNAL VAN





**GROUP
VERSCHUREN**

**MAAIERS
VERSCHUREN**

OFFICIËLE PARTNER VAN JCB



De investering in de werkplaats is een investering in mensen.



De lucht in het hele gebouw wordt gezuiverd waardoor er geen ongewenste geuren hangen.



Buiten is er een drop-off zone waar de klanten voor het binnenkomen van de winkel hun machines kunnen achterlaten voor herstelling.

Peter: '20% van de omzet is particulier en 80% professioneel. We voelen dat we die mensen nu nog beter kunnen bedienen en dat hun vertrouwen in onze zaak groeit. Wij hebben weinig verloop van klanten: door de verhuis zijn er sommige die afvallen door de afstand en andere die erbij komen. We zitten nu ook heel dicht bij de autostrade, dus qua bereikbaarheid zijn we er voor de meeste van onze klanten op vooruitgegaan. Andere klanten, zoals bijvoorbeeld de uitbaters van golfterreinen, die komen zelden naar hier. Dus daar speelt de locatie niet mee. Een nieuwe en grotere locatie was nodig: je bouwt altijd bij, maar op de duur verliest de workflow zijn efficiëntie en moet je volledig opnieuw beginnen.'

De nieuwe toonzaal: een wereld apart

Masschelein investeerde in een 'belevingswereld' waar de klant in alle rust tussen de machines kan lopen. Geen parade van uitgestalde machines, maar een toonzaal waar alles naar binnen gericht is. De vitrine is niet bestickerd en langs buiten zie je vooral de contouren van een modern gestyled gebouw.

Peter: 'De klanten krijgt nu meer comfort, ruimte en beleving en we kunnen in een lossere sfeer met hen praten. Er heerst rust in de winkel en de klant die moeten wachten loopt tussen de machines en geniet. Zelden heeft iemand haast om de winkel te verlaten of als eerste aan de toonbank te staan. Ik merk ook dat we als verkoper in de winkel de klant beter leren kennen omdat hij zich meer thuis voelt en vrijuit kan praten. Dat geeft ons het voordeel dat we hem een passender machine kunnen aanbieden omdat we ook zijn achtergrond kennen. Dit zorgt ervoor dat hij juist en tevredener koopt en we achteraf omzeggens geen problemen krijgen. Er zijn weinig slechte machines, maar soms komen machines bij de verkeerde klanten. En dat is meestal het begin van problemen.'

Vincent: 'De bouw van de toonzaal is eerder naar de particulier toe gedaan, de werkplaats en het magazijn komen vooral de professional ten goede. Je mag niet vergeten dat de investering in de werkplaats een pak hoger ligt dan die in de winkel. De werkplaats is ook een plus naar ons personeel toe. Aangenamer werken doet medewerkers ook blijven en trekt mensen aan om bij ons te komen werken. De werkplaats is ergonomisch ingericht met rolbruggen, werktafels op manskoude, rookafzuiging, een gescheiden ruimte voor alles wat lassen, slijpen en boren is enzovoort.'

Peter: 'Aansluitend bij de toonzaal hebben we nu een aparte afleverruimte voor nieuwe machines en een voor herstellingen. Doordat we de klant kunnen meenemen naar die aparte ruimte kunnen we hem daar in alle rust de nodige uitleg geven en voelt deze

zich op zijn gemak om vragen te stellen of dingen uit te proberen. De machine is gebruiksklaar en de klant kan er onmiddellijk mee aan de slag. We merken dat we daardoor minder problemen krijgen achteraf en dat de klant zijn machine juist gebruikt. Buiten is er een drop-off zone waar de klanten voor het binnenkomen hun machines kunnen achterlaten voor herstelling. Zo moeten ze deze niet meer meesleuren in de winkel: dat werkt efficiënter en netter.'

Op vlak van Toro-machines voor de professionelen werkt Masschelein met onderhoudscontracten. Door het feit dat Peter Masschelein in het verleden reeds die onderhoudsbeurten per machine gedetailleerd bijhield, kreeg hij van Toro het vertrouwen om voor de fabrikant die onderhoudscontracten op te volgen en uit te voeren bij de Toro-klanten.

Peter: 'We kunnen van elke machine die hier ooit is buitengegaan de historiek opvragen en afdrukken. Dat maakt dat we bijvoorbeeld voor de professionele machines van Toro de service voor Oost- en West-Vlaanderen mogen uitvoeren.'

'Op het internet geldt de prijs en de klik als je op de bestelknop drukt en dat je de troost hebt dat je pakket de volgende dag aankomt. Bij ons gebeurt de klik op een andere manier.'

Minder merken is meer kwaliteit in de service

Vincent: 'De knikladers van Avant zijn we recent beginnen doen omdat dat gamma het meest bij ons paste. We hebben hier in de werkplaats met de techniekers ook bekeken hoe deze machine in elkaar zat en door de degelijke eenvoud hebben we eind vorig jaar de stap naar de verdeling gezet. Stihl, Honda en Toro zijn onze hoofdmerken. Dat vullen we verder aan met Kubota, Eliet, Wallenstein en Balfor. Doordat wij trouw aan vaste merken blijven, hebben de klanten meer vertrouwen in ons. En zelfs bij de beste merken kan er al eens een model zijn dat tegenvalt, maar in het groter geheel vormt dat geen probleem. Met Toro zie je ook dat die vaste klanten van oudsher gewoon blijven. Er komen stelselmatig enkele nieuwe machines per jaar bij en dat is ook mooi op te volgen op vlak van onderdelen en scholing. Met Oevel als Europees verdeelcentrum hebben we een streepje voor bij de onderdelen. Ze leveren zelfs onderdelen de ochtend na de dag van de bestelling op het adres van de klant. Bij de klant komt dat als signaal van service krachtig over!'



Buiten is er weinig te zien: de toonzaal is naar binnen gericht.



De ruimte voor herstellende machines



De opslag voor paletgoederen

GTP: 'Vincent, je zit hier nu in een nieuw pand dat wellicht ooit te klein zal worden. Heb je de ambitie om nog uit te breiden?'

Vincent: 'Op korte termijn zeker niet. Onze focus blijft liggen op wat we doen nog te verbeteren. Zo is er de snelheid van onze service, die al goed zit, maar die we nog beter willen stroomlijnen. Dat hangt nauw samen met het vinden van de juiste mensen. Snelheid is moeilijk omdat je met seizoenen werkt en de flow in je bedrijf daar voor een groot deel van afhangt. Daarom is het voordeel van weinig merken dat je servicegraad en snelheid van levering van onderdelen goed lopen. Met meerdere merken wordt dat dan weer complexer en loopt het trager. Van april tot november is het druk en in de wintermaanden is het minder druk. Dan moet je de medewerkers ook het juiste werk kunnen geven.'

Peter: 'Om te verbeteren is het belangrijk om je fouten te durven zien. In het best lopende bedrijf zijn er dingen die verbeterd moeten worden en als het bedrijf groeit, dan komen er weer andere dingen boven die scheeflopen. We zien nu doordat we met twee zijn dingen die mij vroeger nooit zouden zijn opgevallen. Je bent een klankbord voor elkaar.'

GTP: 'Is de klant bereid om te betalen voor die verbetering?'

Peter: 'We vroegen ons af hoe we kunnen verbeteren zonder dat de klant daar meer moet voor betalen. Dat kan door efficiënter en correcter te werken. Ondanks de hogere algemene kosten die uit alle hoeken komen, kan efficiëntieverbetering wel degelijk geld opleveren.'

Vincent: 'Een goeie communicatie naar de klant is nog zo'n verbetering waar we meer op inzetten. Van een eenmanszaak met Peter en Kathleen destijds zijn we nu naar een groep van 13 mensen geëvolueerd. Dat vraagt anders communiceren om iedereen van alles op de hoogte te houden. Ook naar het cliënteel, zoals: wat factureer je en waarom. Als je wil dat je techniekers efficiënter werken, moet je ze ook de goede wapens geven om naar de oorlog te gaan. Dat gebeurt dan door te investeren in de werkplaats.'

GTP: 'Jullie toonzaal is een nieuw stuk verkooptechnologie, zeg maar. Hoe belangrijk is langs de andere kant de internetverkoop voor jullie?'

Vincent: 'We hebben een website die mooi oogt maar niet functioneel genoeg is naar mijn mening. Maar het is ook heel complex, zelfs met de weinige merken die we hebben is er een heel diep en breed assortiment. Het moeilijke hierbij is om de juiste gegevens van onze

leveranciers te krijgen. Mensen kunnen via onze site iets opzoeken en reserveren, wij maken het klaar, maar een webshop aan sich hebben we niet.'

Peter: 'Ik denk dat het voor ons moeilijk of zelfs niet mogelijk zal zijn om ons met een webshop te kunnen onderscheiden van de anderen. Op het internet geldt de prijs en de klik als je op de bestelknop drukt en de troost dat je pakket de volgende dag aankomt. Bij ons gebeurt de klik op een andere manier. Ons keyword is service en daarin willen we nog verbeteren. Naar de particulier toe kunnen acties van de fabrikant wel werken, maar voor de professionele en duurdere machines gelden andere vereisten.'

Vincent: 'In de toonzaal willen we de voornaamste machines en toepassingen tonen om de mensen te triggeren om binnen te komen. Wij willen van de naam Masschelein een merknaam maken. Het is belangrijk dat de mensen zich die naam herinneren als referentie voor service. Ze moeten hier goed bediend worden en de juiste machine meekrijgen. En het merk is daarbij van minder belang. In deze snel evoluerende tijd kunnen de merken op zich van vandaag op morgen zeggen: stop! Of ervantussen gaan, en dan moeten wij onze klanten verder kunnen blijven bedienen.'

GTP: 'Wat bracht jullie ertoe om de toonzaal naar binnen te draaien?'

Peter: 'Die idee leefde al voor een deel bij Vincent en bij mezelf. We hebben ons dan laten omringen door de juiste mensen die met winkelinrichting bezig zijn. Er ligt immers nog een hele weg tussen een idee en de uitwerking ervan. We hebben een werkgroep opgericht om onze idee te koppelen aan wat er al in andere sectoren bestond. Wij zijn ook in het buitenland gaan kijken om inspiratie op te doen. Met al die input zijn we tot ons concept gekomen.'

GTP: 'Hoe pakken de klanten het op?'

Peter: 'Positief. Als ze door de winkel stappen, voelen ze de rust en de verbeteringen. Ze voelen dat het klopt. We kunnen nu ook anders en makkelijker met hun communiceren.'

Vincent: 'Nu voelen de mensen zich vrij en lopen ze rond. Vroeger stonden ze in een rijtje te wachten. Zelfs mensen die om een kannetje brandstof komen, lopen hier rond. De rust in de winkel doet de mensen vertragen. Mocht het toch nog drukker worden dan kunnen we makkelijk met drie mensen de klanten bedienen, vooral op drukke dagen.' ●

Charles Kersten (eerste van rechts bovenaan): 'Ik probeer mooie dingen te maken, iets speciaals naar de klant toe te brengen en dat ook uit te dragen. Ik werk met een kleine equipe, gevormd door mensen die er op dezelfde manier tegenaan kijken.'



Charles Kersten: Artisan Jardinier

Tuinaannemer Charles Kersten uit Crisnée bij Tongeren kiest voor risicospreiding: hondenpension, productie van brandhout en tuinaanleg vormen de drie pijlers van zijn bedrijf. Op vlak van tijdsbezetting sluiten de drie op elkaar aan en de combinatie zorgt voor een stabiel inkomen doorheen het jaar. In de ruime loods staan alle mogelijk denkbare machines voor de brandhoutverwerking en de 'kleinere' tuinaannemerij. Achteraan staat een open loods waaronder een automatische brandhoutinstallatie staat. Met de verreiker worden de boomstammen op een rollenbed geladen, langs waar ze in de afkort- en kliefautomaat rollen. We zochten Charles op tijdens een kalme septemberdag. Een buitenwerf was die dag sneller klaar dan voorzien waardoor de resterende tijd gebruikt kon worden om nog een lading brandhout te produceren.

Tekst & foto's: Peter Menten

Het jaar 1996: tijd voor iets anders

Charles Kersten: 'Zowat 25 jaar geleden had ik hier honderden koeien en stieren staan en toen ik geen affiniteit met de stiel meer voelde, koos ik ervoor om de dieren weg te doen. In 3 maand tijd waren de stallen leeg. Ik had toen een andere passie: honden. Ik ging langzamerhand over naar een volwaardig hondenpension dat ondertussen 15 luxekamers en 30 gewone verblijven voor honden telt. Onze service op dat vlak gaat ver. Zo bieden we potentiële klanten proefdagen aan. Hierbij kunnen de mensen komen ervaren of hun hond matcht met de energie die hier hangt of niet. Af en toe moet je dan mensen doorsturen omdat het niet klikt. Een hond is immers de spiegel van zijn baas: als er problemen met de hond zijn, dan geeft dat toch herrie achteraf. Het is voornamelijk mijn schoondochter die zich inlaat met het pension. We hebben tijdens de eerste lockdown gevoeld dat het hondenpension stilaan leegliep. Eens het economisch leven weer op gang kwam, brachten de mensen hun dieren opnieuw naar de opvang. Ik krijg de indruk dat hoe meer mensen worden opgesloten, zoals tijdens de lockdown, hoe meer ze achteraf weg willen. Naar het buitenland, bijvoorbeeld. Dat kwam dan goed uit voor ons pension.'

We zouden nog extra kamers kunnen bijmaken, maar ons aantal is voldoende om het goed te doen. Meer honden aannemen zou kwaliteitsverlies kunnen brengen. Toen het hondenpension begon te draaien waren we ook al in de tuinaannemerij bezig en kwam er logischerwijze het grootschaligere brandhoutverhaal bij. Die drie takken zijn in al die jaren met elkaar gegroeid en droegen allemaal bij tot de reputatie die ons bedrijf nu heeft.'

Artisan Jardinier

De naam Artisan Jardinier, oftewel 'ambachtelijke tuinman', is een vlag die een ruime lading dekt. Charles Kersten ruilde 25 jaar geleden zijn landbouwbedrijf met enkele honderden dieren voor de tuinaannemerij. 'Ik voel me geen ondernemer, geen manager, maar een ambachtsman. Ik probeer mooie dingen te maken, iets speciaals naar de klant toe te brengen en dat ook uit te dragen. Ik werk met een kleine equipe, gevormd door mensen die er op dezelfde manier tegenaan kijken. Kijk, mijn filosofie is dat ik doe waar ik mij 100% kan achterzetten. Als die drive wegvalt, dan is het tijd voor iets anders.'



maaiers in
perfecte
vorm

VANDAELE® 
Machines voor berm- en groenonderhoud

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

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

Onkruidborstels

Zoutstrooiers



www.vandaele.biz



Een buitenwerf was die dag sneller klaar dan voorzien waardoor de resterende tijd gebruikt kon worden om nog een lading brandhout te produceren.



'Bij wijze van afleiding en uitdaging heb ik nu twee trekpaarden die ik nog wil opleiden als boerenpaard. Dat is mijn ontspanning.'

GreenTechPower: 'Jullie werken met eigen familie?'

Charles: 'Ja, en dat heeft zijn voor- en nadelen. We werken nu met vier mensen. Hét belangrijkste is goed leren communiceren met elkaar. En niets op de lever laten liggen, maar zeggen wat moet gezegd worden. Dat vraagt durf, maar ondertussen zijn we daardoor vrij goed op elkaar ingespeeld. Een groot voordeel is dat iedereen in een familiebedrijf het gevoel heeft van er samen voor te gaan. Daardoor geraak je verder op moeilijke momenten of als er eens een tandje moet worden bijgestoken. Een nadeel is dat privé en werk niet altijd gescheiden zijn.'

GTP: 'Is het de bedoeling om nog verder te groeien?'

Charles: 'Dat is een keuze die mijn zoon voor zichzelf moet maken. Ikzelf kan op deze manier nog jaren verdergaan. Ik hou immers van de buitenlucht en beweging. Bij wijze van afleiding en uitdaging heb ik nu twee trekpaarden die ik nog wil opleiden als boerenpaard. Dat is mijn ontspanning.'

boer te werken en te denken en hou er niet van als anderen mij dingen opleggen. Doen wat de ander doet, maar dan beter: dat is mijn motto. Ik werk waar nodig met een vaste tuinarchitect die de plannen uittekent en we zijn op elkaar ingespeeld. Werken met mensen die op elkaar afgestemd zijn, is zalig.'

GTP: 'Hoe heb je het werk de laatste jaren zien evolueren?'

Charles: 'Na al die jaren is er één ding constant gebleven: wil je groeien in je werk, dan moet je het regelmatig blijven doen. Regelmaat is de enige garantie op succes. Je moet veeleisend zijn voor jezelf en voor je bedrijf. Klanten verwachten dit van ons en zijn bereid om hier ook voor te betalen. Als we deze discipline niet voor onszelf aan de dag leggen, dan kunnen we geen verschil met de anderen maken. Dan wordt het gewoon een prijsenslag. Vandaar nogmaals ... Artisan Jardinier.'

Aparte filosofie

Charles Kersten begon 25 jaar geleden met het gewone tuinaannemerswerk. Klanten konden bij hem terecht voor alle tuinaanlegwerk, voor onderhoud van tuinen hield hij liever de boot af. Ondertussen legt hij zich enkel nog toe op de tuinaanleg met karweien waar de 'groteren' hun neus voor ophalen. 'Op deze manier kan ik zelf mijn prijs bepalen en werk ik enkel voor klanten die op dezelfde golflengte zitten. Dat is iets wat je over de hele lijn kunt doortrekken: het klikt en dat maakt dat we elkaar begrijpen zonder veel woorden. En daaruit volgt automatisch dat iedere klant precies krijgt wat hij wil en dat de betalingen vrij stipt geregeld worden', legt Charles zijn keuze voor deze aanpak uit. 'Ik was gewend als



Voor de ondernemer uit Crisnée vormen deze machines een investering én tevens een belegging.

Machines

Bij de aankoop van machines blijft Charles al jaren bij 'zijn' merken. De keuze voor bijvoorbeeld machines van Posch, waar het bedrijf al decennia mee werkt, is ingegeven door het feit dat dit Oostenrijkse kwaliteitsmaterieel zijn waarde behoudt. Voor de ondernemer uit Crisnée vormen deze machines een investering én tevens een belegging. Charles: 'Ik hecht veel belang aan mijn materieel en ik verwacht van mijn medewerkers hetzelfde respect ervoor. Hoe beter de machines verzorgd worden, hoe plezieriger het werk. Bovendien gaan ze dan ook veel langer mee dan hun economische afschrijvingstijd. Machines die langer meegaan, geven ons de mogelijkheid om wat extra machines in de loods te hebben waardoor we gemakkelijker kunnen werken.'

De brandhoutverwerking: keuze voor lokaal

De andere tak van het bedrijf vormt de brandhoutproductie. Charles koopt het hout aan bij diverse boomverzorgers en bosbouwers in België. Terwijl deze bij hun klanten offertes maken voor de snoeiwerken, koppelen ze naar Charles terug om te weten hoeveel hij voor het hout wil betalen. Op deze manier kunnen ze een juistere prijs zetten voor hun offerte en in ruil krijgt Charles kwalitatief brandhout van eigen bodem. 'Ik verkies om met het kwalitatief betere hout van eigen bodem te werken boven het geïmporteerde hout. Het Belgische hout is regelmatig van kwaliteit, wat van de import niet altijd gezegd kan worden. Ik heb





Uw partner in:
- onkruidbestrijding
- onderhoud van Uw tuinen,
stadsbeplantingen & -beplantingen
sneeuwrij houden fietspaden







PEKELSPUIT




Delvano NV - Kuumsestraat 20/22 - 8531 Harelbeke/Huiste
Tel: 056 715521 - Fax: 056 704719
E-mail: info@delvano.be
web: www.delvano.com

Turflynx, de eerste volledig autonome én elektrische fairway maaier op de Europese markt



**GOLF
TECHNICS**
ROBOTIC TURF SOLUTIONS

TURFLYNX

Uw voordelen:



Autonoom

geen bestuurder nodig
op elk moment van de dag of nacht
betrouwbaar uitgevoerd, elke keer opnieuw
hou je mankracht voor complexere taken



100% elektrisch

bewezen efficiëntie = lagere energiekosten
minder impact op het milieu, zero emissie
geen hydraulica



gebruiksvriendelijk

kies zelf wanneer, waar
en hoe je maait



dagelijks rapport

elk rapport over de maai-activiteit
wordt automatisch gemaakt



veiligheid eerst

sensors om mensen/obstakels
te detecteren

Importeur voor Benelux en Duitsland

meer info: gsm +32 (0)491 901 802 of info@golfttechnics.be



ook geen schrik van een tekort aan hout. Er is voldoende hout en er wordt ook meer dan evenredig aangeplant. Enkel een politieke beslissing kan de circulariteit verstoren. Bovendien laat ik het hout ook traag drogen gedurende twee jaar. Klanten die hier regelmatig brandhout kopen, merken het verschil met geïmporteerd kant-en-klaar hout.'

'Brandhout verwerken is een typisch winterwerkje dat we ook kunnen doen als er in het jaar bijvoorbeeld weinig werk in de tuin is, als het regent of als een werf vroeger klaar is dan gepland.'

Charles Kersten, de man achter het bedrijf

'Ik merk dat lokaal meer en meer ingeburgerd geraakt en daar draag ik waar mogelijk ook mijn steentje toe bij. Wat me verder nog opvalt, is dat veel mensen het nu moeilijk hebben. Onze generatie wilde steeds groter en meer en wilde altijd maar kunnen blijven doorgaan. Nu zie ik eerder een tegengestelde beweging bij de jeugd: net genoeg en we zien wel. En ergens zal het tussenin moeten uitkomen. Ik pleit een beetje voor gezond verstand en redelijkheid. Dat is waar het ons vandaag aan ontbreekt.'

'Voor mezelf weet ik wat ik wil en straal ik uit wie ik ben en waar ik voor sta. Als je evenwichtig bent en naar de mensen gaat, dan straal je dat ook uit. Mensen pikken dat op, krijgen vertrouwen in jou en willen graag met jou werken. Dat is alles wat ik moet doen om mijn bedrijf en aanpak te promoten.'

Keuze voor een vaste leverancier

Charles Kersten koopt al jaren machines van Posch. Op die manier kwam hij ook in contact met importeur EvoGreen uit Welkenraedt. Raphaël Nix startte begin augustus vorig jaar zijn bedrijf EvoGreen met vier merken waarvan hij het importeurschap van zijn vorige werkgever had overgenomen: Linddana, Posch, FSI power-tech en Tüchel. Hijzelf staat in voor de verdeling in Wallonië en zijn collega Bert Nickmans neemt Vlaanderen voor zijn rekening. Met deze merken en de bijbehorende service willen ze een vaste leverancier worden voor bedrijven die actief zijn in het onderhoud van de omgeving, groene ruimten en wegen en in de (brand)houtverwerking. De vier merken die hij verdeelt, bouwen enkel maar die specifieke producten, wat maakt dat ze daarin ook uitstekend moeten zijn en zich geen slechte producten kunnen veroorloven. Het gamma is breed: tractoren, laadkranen, bosboomplanters, kap- en oogstkoppen, hellingmaaiers, veegmachines, voertuigen, sneeuwplougen, houtknievers, zaagmachines, machines voor de brandhoutbewerking en -verpakking, ontschorsingsmachines, enzovoort.

Tijdens ons bezoek aan tuinaannemer Charles Kersten was Raphaël Nix aan het demonstreren met de TP 175 van Linddana en de FSI B38. We keken even mee: bekijk de filmpjes op onze Facebook, Instagram en YouTube kanaal.

UW MANITOU COMPACT DEALERS:

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

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

KEY-TEC BVBA
9180 Moerbeke-Waas
09 326 00 99
contact@key-tec.be

MANITOU

WIJ LEVEREN OPLOSSINGEN

FSI B38

De FSI B38 is een tweewielaangedreven stronkenfrees met een benzinemotor van 38 pk. De aandrijving van de freeskop van deze nieuwste machine uit het gamma verloopt via 4 riemen. De messenschijf op de freeskop is degelijk en niet te zwaar gemaakt, met de bedoeling gemakkelijker te kunnen opstarten.

De 38pk-versie die we aan het werk zagen, is de zwaarste machine in benzine-uitvoering. De dieselversie is (afhankelijk van de opties) zowat 30% duurder. Een benzinemotor verbruikt dan wel iets meer, maar compenseert dat dus weer door een lagere aankoopprijs. Benzinemotoren halen de laatste jaren ook een hoger koppel dan voorheen, waardoor ze interessanter worden.



De machine staat vooraan op dubbele wielen wat de stabiliteit ten goede komt. Zonder deze wielen is ze 79 cm breed. De freeskop gaat over een werkbreedte tot 170 cm en kan automatisch zijn heen- en weergaande bewegingen maken. De snelheid van deze zwenkbeweging kan worden ingesteld. De 12 tanden van de freeskop kunnen 3x gedraaid (gebruikt) worden. Het bedieningspaneel kan 90° draaien.

De diameter van de freesschijf bedraagt 57 cm en de maximale freesdiepte is 44 cm. De B38 is hydraulisch aangedreven op 2 wielen en heeft een differentieelblokkering en automatische remmen. De werkhogte boven de grond is 85 cm en de werkdiepte 44 cm.



motocultoren BCS



740
PowerSafe




breed gamma toebehoren



www.bcsbelgie.be

dehemlaan 5b - 8900 Ieper - 057.20 77 56
www.induma.be - info@induma.be

JACOBS MAURITS



62 JAAR
SINCE 1954

Herbergstraat 14 - 9310 Moorsel - 053 77 90 06
info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be
 Ma tot vrij: 8u30 - 12u00 & 13u00 - 18u30. Za tot 16u. Zondag gesloten

DELEKS[®] HOUTHAKSELAARS

DK-500 SERIE



Details	DK-500 LF	DK-500-B/S
Motor	Lifan	Briggs & Stratton
Vermogen	6.5 pk	6.5 pk
Max diameter	60mm	60mm
Capaciteit	3m ³ /u	3m ³ /u
Aantal messen	2	2

~~€ 1.690~~
€ 1.529

~~€ 1.890~~
€ 1.690

DK-800 SERIE



Details	DK-800 LF	DK-800-B/S
Motor	Lifan	Yamaha
Vermogen	15 pk	13 pk
Gewicht	200 kg	208 kg
Max diameter	80mm	80mm
Capaciteit	6-7 m ³ /u	6-7 m ³ /u
Aantal messen	2	2
E-start	ja	ja

~~€ 2.649~~
€ 2.390

~~€ 3.329~~
€ 2.790

DK-800 GREEN



Details	DK-800 GREEN
Motor	Briggs & Stratton
Vermogen	15 pk
Gewicht	325 kg
Max diameter	80mm
Capaciteit	6-7 m ³ /u
Aantal messen	2
E-start	ja

~~€ 6.290~~
€ 5.490

TRANSPORTER



Details	TRANSPORTER
Motor	Lifan
Vermogen	6.5 pk
Laadvermogen	300 kg
Versnellingen	3V - 1A
Breedte	70 cm

Acties geldig tot 31/12/2020 of zolang de voorraad strekt.



De afmetingen bedragen 283 cm lang bij 79 cm breed en 126,5 cm hoog en het geheel weegt 840 kg.

De TP 175 houtversnipperaar van Linddana

Deze houtversnipperaar met 175 mm diameter kan als een aanhanger van 750 kg getrokken worden, dus met een gewoon klein rijbewijs. Voor een machine met een hakseldiameter van 175 mm is dit uniek.

Voor de aandrijving zorgen drie riemen die de kracht van de Kubota 25pk-dieselmotor naar de messenschild overbrengen. De uitwerppijp is in drie posities regelbaar waardoor er naar alle kanten en hoeken kan worden uitgeworpen.

De TP Pilot, het antistress-systeem en het automatische koppelingssysteem TP Starter zijn standaard. Bij dit laatste wordt de motor met een ontspannen aandrijfriem gestart. Zodra de motor is aangeslagen, wordt de spanpoelie van de riemen op spanning gebracht en trekt hij de messenschild op toeren.

De snippers hebben een kaliber tussen 4 en 12 mm en afhankelijk hiervan en van de houtsoort claimt de fabrikant een capaciteit van 10 m³ per uur. Daar zou een verbruik van 3 liter diesel per uur tegenover staan. ●



ECHO®

WWW.ECHODEPENDONIT.COM



5 JAAR GARANTIE
VOOR PRIVÉ-GEbruik



2 JAAR GARANTIE
VOOR PROFESSIONEEL
GEBRUIK



2 JAAR GARANTIE
OP 50V BATTERIJEN



JAPANESE
TECHNOLOGY

Vind een ECHO-dealer bij jou in de buurt en ontdek ons volledig assortiment op WWW.ECHODEPENDONIT.COM



www.eurogarden.be | info@eurogarden.be



facebook.com/echobenelux



instagram.com/echodependonit



youtube.com/echodependonit



BEST-IN-CLASS PRODUCTS

#ACCUPOWER. BY STIHL.

DE STIHL BGA 200 ACCUBLADBLAZER MET COMFORTDRAAGSYSTEEM

Deze accubladblazer is ontworpen voor professioneel gebruik in geluidsgevoelige gebieden. Dankzij het speciale ontwerp ontstaat er geen torsiekracht op de pols, zelfs niet in de boost-modus. De lengte van de blaaspijp is verstelbaar met een druk op de knop. Het nieuwe comfortdraagsysteem, in combinatie met een extra handgreep en gasvergrendeling, maakt langdurig werken gemakkelijk. Voor ultiem comfort, hangt u de machine op in het draagsysteem naast het lichaam. Met 21 newton blaaskracht, regelbaar in 3 niveaus, is deze accubladblazer buitengewoon krachtig.



MEER INFO VINDT U OP [STIHL.BE](https://www.stihl.be)
OF BIJ EEN STIHL DEALER IN UW BUURT

STIHL

Bomen in droogtestress

Boomsoorten die de droogte goed kunnen verdragen zijn de toekomst. Langdurig onderzoek bevestigt immers keer op keer dat de combinatie van warmte en langdurige droogte onze bossen aantast en een sterke impact op de boomgroei heeft. In Oostenrijk wordt al tientallen jaren onderzoek gedaan naar de invloed van de droogte op bossen en dus indirect ook op het klimaat.

Tekst: Peter Menten en Reinhild Jäger | Foto's: W. Simlinger

Lange droge periodes hebben ook in vochtige bossen zoals bij ons hun invloed op de groei van de bomen en hun vermogen om koolstof te binden. Zelfs al valt er in de droogtejaren gemiddeld evenveel neerslag als in de andere regio's, dan nog laten de droogteperiodes hun sporen na. Het Oostenrijks Nationaal Instituut voor Bosonderzoek komt tot de vaststelling dat als het bos aan watergebrek lijdt, het zijn beschermingsfunctie op vlak van klimaat maar beperkt kan uitoefenen. Lange droogteperiodes die door de klimaatverandering toenemen, verzwakken de bomen waardoor deze vatbaarder worden voor ongedierte. Ze leiden dan aan droogtestress.

De gevolgen zijn niet onmiddellijk zichtbaar want in specifieke droogtejaren vermindert de jaarlijkse toename van de stamgroei maar in beperkte mate. Wat sluipend, maar wél meetbaar is, is de mate waarin het bos de koolstof bindt. Die uitwerking laat zich pas met enige vertraging meten. Schade door stress aan wortels en waterkanalen in de stam vraagt de nodige tijd om te herstellen. Door een goede mix van boomsoorten aan te planten kan deze schade beperkt of zelfs gecompenseerd worden.

Minder groei, minder opbrengst

De vergelijking van droogtejaren met jaren van gemiddelde neerslag toont aan wat de invloed van zich herhalende

droogteperiodes op de groei is. Die wordt aangetoond door metingen van de stamomtrek met behulp van zeer gevoelige 'boomomtreksensoren', de zogenaamde dendrometers. Op deze wijze kan de omvang van de stam tot op een millimeter nauwkeurig worden bepaald. Bij droogte neemt de omvang van de stam af, de boom trekt zich letterlijk samen en zet weer uit als de vochthuishouding weer hersteld is. Meetresultaten uit de praktijk geven aan dat de bomen in het drogere jaar 2018 meer onder stress stonden dan in het iets vochtiger 2019. Over een onderzoekstijdspanne van 20 jaar verminderde bij een test in Oostenrijk de jaarlijkse stamtoename van een sparrenbos van 3.080 kg tot 2.760 kg per hectare. Dat komt overeen met een daling van circa 10%. Door de afname van de stamgroei kan de boom minder koolstof binden en draagt het bos dus minder bij aan de bescherming van het klimaat. In het praktijkgeval van hierboven waarbij er 10% minder stamgroei per hectare was, komt dat neer op 1,6 ton koolstof minder die kan gebonden worden. Daarbij komen nog verdere effecten van droogte en hitte die de klimaatbeschermende functie van het bos verminderen. Door hogere bodemtemperaturen in de droogtejaren bijvoorbeeld ademt de bodem veel meer door interne afbraakprocessen zoals ontbinding en humusvorming en komt er meer koolstof vrij.



De dendrometer kan veranderingen in de omtrek bij bomen tot op de millimeter nauwkeurig volgen.

Boomsoorten die met de droogte kunnen omgaan

Gemengde bossen kunnen de droogte-effecten goed compenseren omdat de indirecte gevolgen van droogtestress zoals een hogere gevoeligheid voor schadelijke insecten maar één boomsoort treffen en niet de ganse populatie. Daarom wordt er op veel plaatsen al rekening mee gehouden bij de aanplant, en kiest men voor verschillende soorten bomen onder elkaar in de plaats van monocultuur.

Het bos van en voor de toekomst zal een bonte kleuren- en soortenmengeling worden van verschillende boomsoorten die op die manier beter bestand gaan zijn tegen invloeden van de omgeving. De spar, een veelgeplante naaldboomsoort, zal in aantal verminderen. Omdat deze vlak wortelt, heeft hij minstens 600 tot 800 mm water per jaar nodig. Dennen en lorken hebben minder water nodig en verdragen de droogte beter. Op vlak van neerslag is ook de eik met minder tevreden. Deze groeit bij voorkeur op droge plaatsen en houdt het ook bij langere periodes zonder neerslag goed uit. ●



Distributeur
in België en
Luxemburg:

TORO

imants
Digging the future

Club Car

LM TRAC

KECKEX
CHEMIEFREI | EFFECTIV | NACHHALIG



Wij zijn de specialist voor machines voor greenkeeping van golfbanen en sportvelden, het onderhoud van park of bos, openbaar groen en de verzorging van campings of evenementen terreinen.





Deleks DK 800 Green

We testten de Deleks 800 Green houtversnipperaar op rupsen. Deze Italiaanse machine met een maximumcapaciteit van 9 cm bestaat uit een vast chassis met eigen benzinemotor dat op een transportvoertuigje is gemonteerd. Het kipbakje wordt gedemonteerd en in de plaats komt de versnipperaar op het rupsonderstel. De DK 800 Green bestaat ook in getrokken uitvoering – om bijvoorbeeld achter een grasmaaiër te hangen – of gewoon op wielen. Een betaalbare combinatie voor wie af en toe moet versnipperen en ondertussen zijn rupsonderstel ook wil gebruiken als kruiwagen.

Tekst & foto's: Peter Menten

De versnipperaar

De versnipperaar wordt aangedreven door een 15 pk sterke Briggs & Stratton Vanguard-motor. De complete unit weegt 325 kg en wordt elektrisch gestart. Het hakselen gebeurt door een 30 cm brede cilinder met 2 messen in combinatie met een tegenmes.

Als de 420cc-motor aanslaat, draait de trommel nog niet mee. Pas zodra de motor op toeren komt, slaat de koppeling van de trommel mee in. Het is ons een keer overkomen dat de trommel vastliep. De motor viel stil en de koppeling sloeg uit. Bij het opnieuw starten en op toeren brengen van de motor draaide de trommel het boeltje gewoon erdoor. Mocht dit niet gelukt zijn, dan kon de trommel nog mechanisch langs de buitenkant losgedraaid worden met een hulpsleutel. De uitgaande as van de trommel is een vierkante as waarop een sleutel kan worden gezet.

We hebben gedraaid met droog hout en vers gezaagde takken. In het eerste geval had de machine er heel wat werk mee: naarmate de massa hout die erdoor ging dikker werd, vertraagde het toerental van de trommel en ging het uitwerpen moeizamer. Bij vers gezaagd hout, dat veel makkelijker snijdt, bleef de motor



Om te rijden volstaat het om de rijmotor te starten, de transmissie in versnelling te zetten en de veiligheidshendel links te ontgrendelen.

stevig aanhouden en vlogen de snippers er in een stevige straal uit.

De invoerhoogte voor het hout is 1,40 m. De invoertrechter meet bovenaan 40 bij 45 cm en loopt onderaan naar 30 cm toe. Dat maakt dat de ingevoerde takken ook altijd doorgaan en nergens



De uitgaande as van de trommel is een vierkante as waarop een sleutel kan worden gezet.

belemmerd worden. Eens het hout in de trechter zit, gaat het ook door de versnipperaar. Bij de nieuwe machines is de invoertrechter verlengd en dat hebben we gemist op deze versie. Deze verlengde invoertafel maakt het invoeren van lange takken lichter omdat je meer kan afsteunen op een groter oppervlak. Bovendien verhoogt het de veiligheid. Bij de oudere machines kan zo een verlengstuk worden aangeschroefd.

De uitwerpbuis op de machine die wij testten, is 1,55 m en die mocht net iets langer zijn. Dan konden de snippers op een hogere aanhanger geblazen worden. De uitwerppijp draaien gaat bij de nieuwe modellen veel vlotter en ze kan bovendien steviger worden vastgezet.

De machine maakt volgens de fabrikant snippers van 5 tot 15 mm. De juiste lengte is in de praktijk afhankelijk van de invoersnelheid en het soort hout. Bij harder hout en een lage invoersnelheid zullen de snippers korter zijn. Zacht hout en vanzelf een hogere snelheid zorgen voor langere snippers.



Het kipbakje wordt gedemonteerd ...



Bij de nieuwe machines is de invoertrechter verlengd. Dat maakt het 'laden' veel makkelijker en dat hebben we gemist op deze versie. Bovendien kan hier de invoertrechter ook snel gedemonteerd worden.

De transporter

Het transportergedeelte heeft een 6,5 pk sterke Lifan-motor en mag 300 kg in het bakje dragen. Het heeft 3 versnellingen vooruit en 1 achteruit. Het geheel is – nipt gemeten – 64 cm breed en kan dus door elke doorgang passeren.

Om te rijden volstaat het om de rijmotor te starten, de transmissie in versnelling te zetten en de veiligheidshendel links te ontgrendelen. De machine begint dan te rijden en om af te draaien zit er links en rechts aan de stuurboom een 'remhendel'. Door deze in te trekken wordt de rupsaandrijving van de betreffende kant afgeremd en stuurt de machine naar links of rechts. Om te stoppen moet de veiligheidshendel worden losgelaten.

Beide motoren draaien op Euro 95 of Super 98. De fabrikant raadt aan om 98 te gebruiken omdat hier weinig of geen bijmenging gebeurt. Met de loodvrije benzine met bijmenging is het moeilijker om de brandstofsamenstelling constant te houden. Zeker als de machine een tijdje weg zou staan is dit niet aanbevolen. ●



... en in de plaats komt de versnipperaar op het rupsonderstel.



Fendt 200

De traploze voor het lichtere werk

Als Fendt met nieuwe trekkers uitkomt, is de kans groot dat het over een zwaargewicht gaat. Dit najaar werd de rupstrekker voorgesteld en in zijn kielzog ook de nieuwe 200. 'Kielzog' klinkt wat oneerbiedig want met één op zes verkochte Fendttractoren in België is de 200-reeks een topper. Fendt brengt deze trekkers met een maximumvermogen van 79 tot 124 pk nu uit in de standaardversie 'S', maar ook in smallere versies.

Tekst: Peter Menten en Roman Engeler | Foto's: Johannes Paar

De nieuwe standaardtrekkers uit de 200 Vario serie van Fendt hebben nu hetzelfde design als de grotere modellen en ze zijn uitgerust met een vernieuwde cabine. Deze biedt iets meer hoofdruimte en de pedalen staan verder uit elkaar. De voorruit scharniert hoger open, de dwarsbalk is smaller en het dakvenster groter. Dit geeft een ruimer zicht, vooral bij werkzaamheden met de frontlader: een werk waar deze trekker courant voor gebruikt wordt. De luchtcirculatie is opmerkelijk verbeterd: tien blaasmonden op de stuurkolom aan de voeten en in het cabinedak verhogen het comfort van de airco. En de nieuw ontworpen passagiersstoel biedt meer comfort voor de passagier.

Bedieningsconcept 'FendtONE'

In de cabine wordt het nieuwe bedieningsconcept 'FendtONE' toegepast, zoals vorig jaar geïntroduceerd voor de series 300 en 700 Vario. De hoeksteen van dit concept is de nieuwe bedieningsarmsteun met vast toegewezen en vrij toewijsbare functieknoppen. Het zijn er echter minder dan bij de andere series. Bovendien kunnen voor het eerst de instellingen van motor en transmissie via de knoppen op de aangepaste multifunctionele hendel worden geregeld. De bediening van twee ventielen en de activering van de cruisecontrol gebeuren via de joystick. De joystick en de optionele 12-duimsterminal zijn ook nieuw voor deze serie.

Op de stuurkolom zit een 10-duims digitaal dashboard. Het toont onder meer de rijsnelheid, het motortoerental en het vloeistofpeil. Dit digitale dashboard wordt bediend met de draai-drukknop rechts op het stuur. Zo kunnen machine-instellingen gemakkelijker en overzichtelijker worden gemaakt.



De aangepaste cabine met een verhoogde voorruit en een smallere stijl naar het dakraam zal vooral bij frontladerwerk geapprecieerd worden.

De Fendt 200 Vario is standaard uitgerust met elektrische ventielen. Debiet- en tijdfuncties worden via het dashboard of de terminal aan de zijkant geregeld.

DynamicPerformance

Als motor koos Fendt de 3,3l-driecilindermotor van Agco Power die nu aan de Stage 5-emissienorm voldoet. Deze motor werkt met een dieseloxydatiekatalysator, roetfilter en SCR, maar zonder uitlaatgasrecirculatie. De 211 Vario, het topmodel, wordt geleverd met het 'DynamicPerformance'-concept. Dit systeem kan tot 10 pk extra vermogen vrijgeven wanneer dat nodig is. DynamicPerformance is niet gebonden aan rijsnelheden of speciale taken, maar werkt puur dynamisch en detecteert wanneer componenten zoals aftakas, hydrauliek, motorventilatoren of airconditioning meer vermogen nodig hebben. Het 'multi-power' concept is ook van toepassing bij stilstaand aftakswerk,

bijvoorbeeld bij het gebruik van een houtversnipperaar met aftakas. Voor transport en veldwerk wordt DynamicPerformance geactiveerd zodra er een of andere verbruiker (hydrauliek, ventilatie, airco ...) wordt ingeschakeld. De 10 pk extra vermogen van de Fendt 211 Vario is interessant voor bedrijven die een compacte, lichte en wendbare tractor nodig hebben en die af en toe wat extra vermogen kunnen gebruiken. En weeral komt de versnipperaar of bladblazer in beeld.

Verskillende uitrustingen

Fendt levert voor zijn 200 Vario in optie een ontlastingsregeling voor de fronthefinrichting. Dit betekent dat de bodemdruk traploos kan worden ingesteld, wat bedoeld is om de bodemaanpassing te optimaliseren en om bijvoorbeeld bij het maaien op oneffen terrein de vervuiling van het voor te verminderen.

De serie met in totaal vijf modellen in het vermogensbereik van 79 tot 124 pk is verkrijgbaar in de uitrustingsvarianten Power, Profi (met opengaande voorruit, LS-hydrauliek en joystick) en Profi+ (ook met 12-duimsterminal, gps-sturing en documentatiesysteem).

Samengevat

Fendt duwt zijn kleinste trekkerserie een nieuw tijdperk in, ook op het gebied van digitalisering. De markt zal echter beslissen of al deze facetten echt nodig zijn in deze vermogensklasse. De bediening, die op het eerste gezicht ingewikkeld lijkt, is intuïtief gestructureerd en wijst zichzelf snel uit. Het lage zwaartepunt, de wendbaarheid, de traploze transmissie, de automatische vierwielaandrijving en differentieelblokkering maken van de Fendt 200 Vario een specialist onder de kleinere trekkers. 'Klein' staat hier voor handig, compact, krachtig en comfortabel. Op vlak van aanhangerremmen biedt Fendt voor deze tractoren zowel pneumatische als hydraulische tweeleidingssystemen. De productie van de nieuwe modellen start eind januari volgend jaar in Marktoberdorf.



Elementen van FendtONE zijn de nieuwe bedieningsarmsteun, de aangepaste multifunctionele hendel en de (optionele) terminal.

Modellenoverzicht Fendt 200 Vario

	207	208	209	210	211
Motor	Agco Power 3,3l-driecilinder Stage 5				
Maximaal vermogen in pk	79	84	94	105	114 (+10 met DP)
Transmissie	L 75 Vario				
Aftakas	540/540 ⁶ /1000 (optie: 540/1000/wegaftakas)				
Hefkracht	4.204 kg achter en 2.540 kg voor				
Hydrauliek	33 + 42 liter/min (optioneel: 33 + 71 liter/min) max. 6 ventielen				
Wielbasis in mm	2.370				
Leeggewicht in kg	3.830	3.870	3.950	3.950	4.210
Toelaatbaar totaalgewicht in kg	7.000	7.000	7.000	7.000	7.500

Speciale tractoren Fendt 200 Vario V / F / P

Parallel aan de standaardtrekker heeft Fendt ook zijn speciale trekkers in de serie 200 Vario herzien. Vijf modellen zijn verkrijgbaar, elk in de versies V, F en P en met externe breedtes van 1,07 tot 1,68 m. Voor het topmodel 211 Vario is het DynamicPerformance-concept beschikbaar, wat aangegeven wordt met rode letters op de typeaanduiding. Op vlak van uitrusting zijn, net als bij de standaardtrekkers, de varianten Power, Profi en Profi+ beschikbaar.

De cabine is opnieuw ontworpen. Zij heeft vier stijlen, veel glasoppervlak en een wijd opengaande deur. In de cabine kan de luchtfiltering worden aangepast in beschermingscategorie 4. Dat is voor extra filtering bij gebruik van bijvoorbeeld spuitmachines of in een ongezonde omgeving. In de basisinstelling voldoet de luchtfiltering aan de normen van beschermingscategorie 2. Ook deze machines zijn uitgerust met het bedieningsconcept FendtONE met digitaal dashboard en de nieuwe bedieningsarmsteun. Het optionele 12-duimsscherm zit echter niet aan de zijkant, maar bijna een beetje verborgen boven de bestuurder in de dakbekleding. In deze versie zit er dan geen dakraam. Naast de optionele fronthefontlasting biedt Fendt voor het eerst een dergelijke ontlasting met de pendelhefinrichting aan de achterzijde aan. De chauffeur kan bepalen welk gewicht van het werktuig op de

grond moet worden overgebracht en welk op de achteras van de tractor. Dit moet slip verminderen, de tractie verbeteren en in het algemeen de kwaliteit van het werk optimaliseren.

Met centrale 'power beyond'-aansluitingen of twee extra regelventielen, inclusief de fronthefinrichting, hebben deze modellen maximaal acht proportioneel werkende ventielen voor, achter en in het midden. ●



Het topmodel van de 211 Vario V wijnbouwtraktors in Power+ uitrusting met DynamicPerformance.

De CS-7310SX is de nieuwe krachtpatser van Echo



Echo presenteerde zijn nieuwste en tevens grootste kettingzaag in het assortiment: de CS-7310SX.

Deze krachtpatser voor het zwaardere velwerk onderscheidt zich met zijn 73,5cc-motor met een vermogen van 4,1 kW en een hoog koppel. Door het geringe gewicht van 6,8 kg is de machine goed uitgebalanceerd, wat bijdraagt aan een hoge wendbaarheid, minder vermoeidheid en een hogere productiviteit.

Het G-Force luchtfiltersysteem en de grote luchtfilter zorgen ervoor dat een groot deel van het stof al via de centrifugale kracht wordt afgescheiden. Dat scheelt in onderhoudstijd en komt de levensduur ten goede. Dankzij de tankdoppen met openklapbare hendel is de zaag gemakkelijk met benzine en kettingolie te vullen. De CS-7310SX is uitgerust met een superprofessioneel zaagblad van 60 cm en een dubbele zaagkam.

Meer info: www.echodependonit.com

Echo X-Serie



**Echo X-Serie:
machines voor het veeleisende werk**

Met de X-Serie wil Echo een brede machinelijn voeren waarin iedere professional zijn passende machines vindt.

Kenmerken zoals een laag gewicht, hoog vermogen, verminderde vibraties en langere looptijden dragen allemaal bij tot een lange levensduur bij intensief gebruik. De motoren in de Echo X-Serie modellen bieden een revolutionaire combinatie van een laag gewicht en een hoog vermogen om vermoeidheid tegen te gaan en de werktijd te reduceren. De machines werden in zware omstandigheden getest om een gemakkelijke start en een betere acceleratie bij koude en warme temperaturen te garanderen. Grote brandstoftanks zorgen voor langere looptijden, en een betere luchtfiltratie dankzij heavy-duty onderdelen minimaliseert het risico op motorproblemen en verlengt de onderhoudscyclus.

Meer info: www.echodependonit.com

Schouten lanceert nieuwe Maver M1803 maai-verticuteercombinatie



Schouten Machines B.V., bekend van de multifunctionele maai-laadwagens, lanceert een nieuwe maai-verticuteercombinatie: de Maver M1803. De naam Maver is een combinatie van 'maaien' en 'verticuteren' en dat is wat deze machine doet. De eerste machines zijn al verkocht in Nederland, België en Duitsland.

De Maver maai-verticuteermachine is een compacte machine voor het maaien van gras en het opnemen van blad en kan verticuteren en opnemen in één werkgang. Standaard is de Maver uitgevoerd met een maai-hakselmessenset. In optie kan de klant een verticuteermessenset bestellen. Deze messen kunnen zonder hulp van gereedschap gewisseld worden. Door de uitwerpmond

naar achteren te kantelen kan je veilig aan de voorzijde bij de maairotor om de messen te verwisselen. De maai breedte van de Maver is 1,80 meter. De machine heeft 4 grote pendelende wielen maat 26x12.00-12 voor een zo laag mogelijke bodemdruk. De wielen zijn dicht bij de maairotor geplaatst om contouren op bijvoorbeeld golfbanen mooi te kunnen volgen. De maaiunit heeft een looprol aan de achterzijde waarmee de maaihoogte kan worden ingesteld.

De opvangbak met een inhoud van 3.000 liter is voorzien van een parallellogram-kipconstructie. Dat maakt dat het maaisel kan worden gelost op een hoogte van 84 tot 240 centimeter en er bijvoorbeeld op hellingen stabiel en veilig kan worden gewerkt. De Maver is ook standaard voorzien van een hydraulisch verstelbare dissel zodat de machine uit het spoor van de tractor kan rijden. Zo kan er makkelijk rond palen of langs randen en sloten gemaaid worden. De Maver wordt elektrohydraulisch aangestuurd vanuit de cabine van de tractor. Deze maai-verticuteercombinatie is standaard uitgevoerd met verlichting en signalisatie en heeft een homologatie voor 40 km/u.

Meer info: www.schouten.ws

NEXT GENERATION

NIEUWE LOOK, STERKER DESIGN, ZELFDE DNA



NEXT GENERATION

Met de 'Next Generation' versnipperaars heeft Jo Beau zijn professionele lijn hakselaars naar een hoger niveau getild. Met het vernieuwde design gaan de machines met een strakke, stoere en robuuste look de 21e eeuw in.

Door het volume van de invoertrechter met 6%, en de invoeropening met maar liefst 20% te vergroten, verzekert Jo Beau hiermee een optimale verwerking van een nog groter volume takken.

Jo Beau verbeterde en versterkte de constructie en verhoogde hierom de garantieperiode van één jaar naar drie jaar voor professionelen zonder bijkomende kosten!

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

JO BEAU® VERDUBBELT
uw GARANTIE tot*



JO BEAU®
great in nature™

+32 (0)50/70 48 40 - info@jobeau.eu - www.jobeau.eu

100% MADE IN BELGIUM

Ruimer gamma elektrische voertuigen bij Van Dyck Marcel



Van Dyck Marcel uit Houtvenne breidt zijn gamma accuaangedreven voertuigen verder uit. Het kiest daarvoor voor de Italiaanse Alkè ATX elektrische transporters die synoniem staan voor compacte veelzijdigheid en kracht.

De Alkè-voertuigen onderscheiden zich onder andere door hun hoge laad- en trekvermogen en de mogelijkheid om een dubbele cabine met 4 zitplaatsen te voorzien. Ze worden wereldwijd ingezet in de publieke sector, in de handel en industrie, in de agrarische en in de toeristische sector.

De voordelen van deze batterij-elektrische aandrijvingen zijn gekend:

CO₂-emissies noch geluidsoverlast. De voertuigen zijn gehomologeerd voor gebruik op de openbare weg, zijn compact, robuust en de zwaarste hebben een vermogen tot 20 kW. De klant heeft de keuze uit 3 batterij-opties: loodzuur, gel of lithium, waarbij de meest uitgebreide een autonomie tot 200 km garandeert. De voertuigen hebben een laadvermogen tot 1.630 kg, kunnen hellingen tot 35% aan en nemen tot 4,5 ton aan de trekhaak. Wie nog meer wil, kan ook voor een offroadversie gaan. De klant kan bij Alkè kiezen uit honderden configuratiemogelijkheden, zelfs vertrekkende van een elektrische fiets.

Meer info: www.vandyck.be

Verticuteren wint meer en meer aan belang



De afgelopen jaren heeft de verticuteermachine opnieuw behoorlijk aan belang gewonnen.

Dit is in de eerste plaats aan de opkomst van de robotmaaier te danken. De robotmaaier is per definitie een mulchmaaier die op zijn dagelijkse maaironde het gras enkele millimeters terugknipt. Deze snippers vallen op de grasmat en verdwijnen tussen de grassprietjes. De verdroogde en moeilijk verteerbare maairesten hopen zich stelselmatig op op de gazonbodem en verstikken stilaan het gras.

Een tweede, indirect gevolg van de populariteit van robotmaaiers is dat de tuineigenaar niet meer zelf maait en het dus ook niet opmerkt als het gazon met een probleem kampt. Vaak is het

gevolg dat het siergazon afsterft en wordt ingenomen door andere vegetatie. Als zo'n probleem uiteindelijk veel te laat wordt opgemerkt is de omvang van de schade zo groot dat alleen nog grondige ingrepen soelaas kunnen brengen.

Daarnaast zorgden de hitte en aanhoudende droogte tijdens de laatste zomers voor een enorme grassterfte. Dode oppervlaktes van verdroogd gras blijven dan achter. In het andere extreme geval zorgt een overvloed aan regen voor een verzadigde toplaag. Dit teveel aan vocht laat organisch materiaal rotten, zorgt daarbij voor schimmelvorming en werkt ziektes in de hand.

Elk van deze herkenbare fenomenen (of een combinatie ervan) zorgt ervoor dat een grastapijt met regelmaat nood heeft aan een grondige reinigingskuur. Verticuteren dringt zich op. Deze techniek is nauwelijks veranderd in de 40 jaar dat hij al wordt toegepast. Eliet, de referentie in de grasverzorging, lanceerde dit voorjaar zijn innovatieve C550 Collector en voor de komende lente komt de gloednieuwe E550ZR erbij. Dit is een zelfrijdende (ZR) verticuteermachine met een werkbreedte van 55 cm. Bijzonder bij deze verticuteermachine is dat de messen overtop draaien. Deze draairichting van de messen zorgt ervoor dat vilt, mos en andere verontreiniging veel efficiënter uit de grasmat worden gelicht. Deze nieuwe machine is ook uitgerust met de Permanent Puntige Messen, zelfslippende messen die nooit hun scherpe punt verliezen en daardoor optimaal aangrijpen. Op de E550ZR gebruikt Eliet de Double Cut messen. Dit zijn heel dunne mesjes die op slechts 15 mm afstand van elkaar staan opgesteld. Daardoor is er maar één werkgang nodig om maximaal te reinigen. De rijaandrijving zorgt voor een constante rijsnelheid ongeacht de staat van het terrein. De tractie gebeurt door middel van een berubberde looprol met een diameter van maar liefst 15 cm. Deze looprol zorgt er tevens voor dat oneffenheden worden vlakgedrukt. Het vlottend stuur met zijn geavanceerde trillingsdemping geeft een aangenaam werkgevoel. Niettegenstaande deze superieure uitrusting is deze E550ZR compacter dan een klassiek duwmodel. Misschien het overwegen waard om als tuinaannemer die oude verticuteermachine in te ruilen voor deze moderne?

Meer info: www.eliet.eu



NIEUWE INNOVATIE

NU OOK MET DUBBELE UITVOER

De krachtige GTS1300 houtversnipperaar van GTM Professional is nu ook verkrijgbaar als compo machine. Naast het versnipperen van takken tot Ø 10 cm, heeft de nieuwe GTS1300C een extra uitvoermogelijkheid aan de onderkant om grote volumes zacht materiaal te versnipperen, zoals heggenscheersel, siergrassen of bladeren. Net zo betrouwbaar, nog meer mogelijkheden! Bekijk de website voor meer informatie.

Er zijn 8 configuraties die men kan programmeren: rechte AB-lijnen, schuin, en alles wat daartussen ligt.

Nauwkeurig maaien zonder overlap met rtk-gps

In Tubize liggen de oefenvelden van het Belgian Football Centre (BFC), een geheel van 6 voetbalterreinen waarvan drie velden in kunstgras en drie in natuurlijk gras. Deze oefenvelden zijn druk bezet door de trainingen van de Rode Duivels en de jeugd ploegen. Om het gras te maaien gebruikt het BFC al jaren de Bigmow-robotmaaier van Belrobotics. De laatste aanwinst is een Bigmow op rtk-gps: maaien op centimeters nauwkeurig en met een forse tijds winst.

Tekst & foto's: Peter Menten

Oefenvelden van dit kaliber moeten er op ieder moment van de dag en week zo goed mogelijk bij liggen. Dat vraagt veel inzet van de greenkeepers en een strakke planning. Om het personeel de kans te geven om zijn tijd aan nuttig onderhoudswerk te besteden, werd er enkele jaren geleden voor gekozen om de grasvelden door een robotmaaier te laten maaien.

Frédéric Veraghaenne, operationeel directeur van het Belgian Football Centre in Tubize, legt uit hoe ze bij de robotmaaier zijn uitgekomen.

'Onze terreinen zijn heel druk bezet en om een topkwaliteit-speelmat te leveren proberen we onze mensen zo efficiënt mogelijk in te zetten. Grasmaaien is zo'n karwei waar veel tijd in kruipt: verloren tijd voor professionele greenkeepers. Daarom kozen we er enkele jaren geleden voor om de terreinen te laten maaien door robotmaaiers. Deze non-stopmaaiers werken ecologisch: op stroom en zonder restafval van gras. De grasmat die gemaaid is door robotmaaiers is sterker geworteld, dichter en egalier. Dat alles zonder het gebruik van chemicaliën. We hebben samen met Belrobotics en de Koninklijke Belgische Voetbalbond beslist om de stap naar een volgende generatie maaiers te zetten en te maaien met rtk-gps, zodat er weinig overlap is en een veld veel sneller gemaaid is.'

'We kunnen nu op elk veld maaien zonder dat de maaier moet worden verplaatst. We kunnen reageren in realtime, hebben statistieken over het maaien en kunnen de machine online bedienen. Door dit laatste kunnen we de maaier bijvoorbeeld op veld A laten werken en hem opvolgen terwijl we ondertussen



Frédéric Veraghaenne, operationeel directeur van het Belgian Football Centre: 'Meer is er niet nodig: een zender-ontvanger die het signaal naar de maaier stuurt en via de smartphone ligt de maaier binnen handbereik.'

op veld B de lijnen gaan witten. De maaier maait rond obstakels en verbetert zijn route iedere keer. We kunnen ook werkgangen programmeren zodat we de ene keer bijvoorbeeld mooi AB-lijnen trekken en een andere keer schuin over het veld rijden.'

Robotmaaien met rtk-gps

Neusje van de zalm is de rtk-gps bediening die ervoor zorgt dat de Bigmow niet zomaar kriskras heen en weer rijdt, maar mooie rechte lijnen volgt. Er zijn op dit moment 8 configuraties die kunnen worden ingegeven. Als hij bijvoorbeeld een mooi strepenpatroon wil maaien kan de operator dit eenvoudig ingeven. Op rtk rijdt de maaier ook de rechte lijn volledig uit. Stel dat er bijvoorbeeld een bos gras staat, waar de standaardmaaier omheen zou maaien omdat hij het als een obstakel ziet, dan gaat deze toch zijn lijn blijven volgen en de bos gras maaien.

Voor de praktische veiligheid wordt er nog met een omtrekdraad gewerkt. Theoretisch is deze echter niet meer nodig.

Gaetan Gervy van dealer Keymolen uit Rebecq die de Bigmow installeerde en opvolgt, maakte snel de berekening.

'Met de gewone robotmaaier zonder rtk ben je snel 5 dagen aan het maaien aan een veld van pakweg 9.000 m². Om datzelfde terrein via rtk-gps te kortwieken heb je drie werkgangen van 2 uur nodig. De tijd tussen de werkgangen is de gemiddelde laadtijd. Op deze manier kun je meer vierkante meters maaien dan met de standaardmaaier. Het voordeel van dit systeem is dat men met kleinere machines nu net grotere terreinen gaat kunnen maaien waardoor de kostprijs van het maaien drastisch naar beneden kan. Drukkere terreinen kunnen nu beter worden benut en het onderhoud vraagt minder tijd. Doordat de maaier minder 'verloren' rijdt, zal de slijtage aan wieltes en lagers veel kleiner zijn. We maken nu een overlap van enkele centimeters tussen de werkgangen, een grens die naar keuze kan worden ingesteld.' Deze rtk-gps kan op alle machines van de Connected Line worden opgebouwd. Op de maaier komt dan een antenne voor de positiebepaling van de maaier en een extra module bij de computer. Naast het voetbalterrein komt er een antenne die met de maaier en de smartphone of thuiscomputer communiceert. Doordat de maaier nu in rechte lijnen over het veld rijdt en de werkgangen mooi op elkaar aansluiten, is een veld veel sneller gemaaid. Zo is het ook niet meer nodig om 's nachts te maaien en



Terwijl de maaier zijn werk doet, kan de greenkeeper zinnvoller werk uitvoeren.

is het risico op het aanrijden van kleine dieren ook beperkt. Nadat de robot in zijn shelter is bijgeladen zal hij terug naar de positie rijden waar hij gestopt is met maaien. Nu wordt er met wifi gewerkt. In principe kan daarmee een cirkel van 250 tot 300 meter worden afgedekt. Met tussenversterkers kan dit signaal worden uitgebreid. 4G is de volgende stap. Moeilijkere terreinvormen zijn nog niet aan de orde. In theorie zou dit evengoed kunnen, alleen is de tijdswinst hier nog niet voldoende om daar verder in te investeren. De grote winst zit in terreinen waar zoveel mogelijk rechte lijnen in zitten. ●



brevi : DE SPECIALIST IN KLEPELMAAIERS

EEN GAMMA, EEN KWALITEIT EN EEN PRIJS DIE ONVERGELIJKBAAR IS

 Maaiers • Van 1,20 m tot 1,80 m • Van 20 tot 40 pk • Mulching kit optioneel	 Polyvalente klepelmaaiers • Van 1,05 tot 3,00 m • Van 50 tot 120 pk	 Vaste, opklapbare of tripel klepelmaaiers voor grote oppervlakten • Van 1,60 tot 9,20 m • Van 55 tot 255 pk	 Zijdelingse klepelmaaiers • Van 1,00 tot 2,50 m • Hoekverstelling van -65° tot 90°	 Bosklepelmaaiers • Van 1,30 tot 3,00 m • Capaciteit van snede: Ø 14 tot 25 cm
 Klepelmaaiers voor groenonderhoud • Van 0,85 tot 1,90 m • Opraapbak in optie	 Maaïarmen met klepelmaaier, maaibalk of zaag • Draagwijdte tot 7,00 m • Joystick bediening beschikbaar	 Maaiers voor boomgaard met onderschepping • Van 1,80 tot 3,30 m of 2,20 tot 3,90 m • Beveiliging met voelsprietten	 Heggescharen voor mini-tractoren • Van 1,05 tot 3,00 m	 Maaiers onder omheiningen • Ø 0,5 tot 0,8 m • Montage vooraan of achteraan

**Heb vertrouwen in de specialist:
Brevi staat niet aan het hoofd van de fabrikanten van klepelmaaiers zonder reden**




Rue de Wergasse 38, 4830 Somain
www.distribtech.be • 04 277 35 45



520B



2020: terugblik op een turbulent jaar

Het voorbije jaar is op zijn zachtst gezegd heftig verlopen. Ondanks die heftigheid ontvingen we uit de tuin & park sector overwegend positieve berichten. Geen neergaande verkoopcijfers, maar eerder stijgende aantallen. Nogmaals een teken dat onze sector eerder invloed van het weer ondervindt dan van een economische of gezondheidscrisis.

Of er was toch een minpunt: Fedagrim heeft de openluchtbeurs Demo Groen van september moeten afgelasten. De reden was dat er maximaal 200 bezoekers op een event toegelaten werden: veel te weinig om een beurs van dergelijke omvang te kunnen organiseren.

Op vlak van federatiewerking is alles blijven doorgaan, wat maakte dat er na vier jaar terug een voorzitter en vice-voorzitter moesten worden gekozen. Voor onze sector, Groep 4, is Gracienne Geenens herverkozen als voorzitter en Joost Vandesteene als vice-voorzitter. Beiden zullen de komende jaren het beleid mee uitdragen en de noden van de sector en de dealers mee ter harte nemen.

Gracienne Geenens is verkoopleider bij Eliet Europe en was al vier jaar voorzitter van de federatie. Vanuit die posities vonden we haar de geschikte persoon om het afgelopen jaar eens de revue te laten passeren. Vanuit dat vertrekpunt willen we ook kijken welke uitdagingen ons de volgende jaren te wachten staan.

Onstuimig 2020

GreenTechPower: 'Hoe hebben jullie als fabrikant (Eliet Europe) en als sector het voorgaande jaar ervaren?'

Gracienne Geenens: 'De lockdown heeft ons vooral getroffen bij de start van het tuinseizoen. Februari zag er omwille van de zachte winter al veelbelovend uit. Veel winkels waren voorbereid op de komende opendeurdagen. Wij als fabrikant van hakselaars en verticuteermachines moeten er zeker voor het verticuteren dan al volop bij zijn. In de beleving van de mensen heb je voor het verticuteren enkel maar het voorjaar. De praktijk geeft aan dat je dat heel het jaar door kunt doen, maar het gaat om wat de mensen waarnemen. Zo een lockdown was voor iedereen ongekend, dus ook onze dealers en wijzelf wisten het even niet meer. Gekoppeld met het moment – de start van het tuinseizoen – en daarop terugkijkend hebben we als fabrikant van die verticuteerders dat seizoen compleet gemist. De dealers hebben dat ook gemist want ze hadden ook hun stock die ze niet konden verkopen. Wij verdelen onze producten ook zelf in België en Luxemburg, dus aan die kant ervaren we de markt dan ook dichtbij. Tot en met einde mei verkopen de fabrikanten en dealers van grasmaaiers 60 tot 70% van hun omzet. Gelukkig zijn de dealers erna inventief geweest. Ze mochten nog de service verlenen, de tuinaannemers en openbare besturen konden niet anders dan verder werken, dus langs die kant bleef er vraag naar herstelling en machines. Sommige zijn met een webshop begonnen, of zijn op vertrouwensbasis (herstelde en nieuwe) machines bij klanten gaan leveren. Dealers die al een webshop hadden, die konden blijven verder draaien. Sommige van die tuin- en parkspecialisten, die landbouw deden, mochten dan wel openblijven. Door de creativiteit die de meeste aan de dag legden, hebben ze een deel van de schade kunnen inhalen. Als ik dan de cijfers

zie, dan merk ik een inhaalbeweging in juni en juli en die loopt nog door.' (We spreken nu begin november, nvdr).

'Veel mensen hebben hun tuin herontdekt en dat heeft ervoor gezorgd dat iedereen goed verkocht heeft. Er werd omzeggens niet voor kortingen gebedeld: mensen die een machine wilden kopen, die hebben snel de knoop doorgehakt. Dealers vertelden mij dat de klanten nu eerder kozen voor vaste waarden, bekende merken, kwaliteit en waar mogelijk lokaal. We merkten dat wijzelf in onze eigen markt alle verkopen hebben kunnen leveren.'

'Als fabrikant zijn we machines blijven bouwen en zijn we blijven exporteren en verdelen, zelfs al liep dat niet in alle landen even vlot. Het was ook leveren op vertrouwen: de transporteur zette de machines af, geen handtekening voor ontvangst ... Gewoon vertrouwen. Dat is niet alleen bij ons, maar overal heel vlot verlopen. In alle stilte gezegd: de meeste handelaars-verkopers hebben hun schade ingehaald.'

GTP: 'Er zijn dit jaar geen beurzen doorgedaan in de sector. Hoe kijk je daar tegenaan?'

Gracienne: 'Ik hou mijn hart vast voor mensen die beurzen in de sector moeten gaan organiseren. Als je nu zo een jaar kunt doen zonder beurzen ... Exposanten gaan zich ook vragen stellen. Demo Groen is voor onze sector een goeie beurs: mensen kunnen de machine daar zien werken en aanraken en dat stimuleert ook de verkoop. Omdat dit jaar Demo Groen niet kon doorgaan, zijn we zelf op zoek gegaan en hebben we een demotour op 3 locaties gehouden. Hoe kun je je dealer op de hoogte brengen van je nieuwigheden? Het contact met je eindklant versterken? Dat hebben we met deze roadshow waar al onze machines stonden gedemonstreerd. Ondanks het tegenvallende weer zijn al de ingeschreven mensen toch langs geweest. We hadden ons met enkele merken samengezet: Eliet, Ego, Etesia en Meclean-veegmachines. Het resultaat was dat we niet alleen onze machines konden tonen, maar ook feedback van de markt kregen. Dit doet ook de vraag rijzen: kan het ook met minder beurzen? Na beurzen vraagt het immers ook tijd om de contacten te bezoeken.'

Na 2020: vooruitzichten en plannen voor de komende jaren

Gracienne: 'Vanuit de groep Tuin & Groene Zones wordt Fedagrim nog altijd geassocieerd met de landbouw. Zo zijn we op zoek naar de meerwaarde van Fedagrim specifiek voor onze sector. Wat doet Fedagrim? Kan het meer doen dan wat er nu is? Op dit moment wisselen wij binnen onze sector verkoopgegevens uit. Verder zouden we ook wensen dat Fedagrim bij de overheid lobbyt voor alles wat met tuin te maken heeft. Op vlak van geschoold personeel zijn wij ook vragende partij. Niet enkel om vacatures te plaatsen, maar om met deze vacatures naar bijvoorbeeld



het laatste jaar onderwijs te stappen en de database daar bekend te maken. Verder – en dat hebben we tijdens de eerste weken van de lockdown gezien – gaan de mensen veel via internet shoppen. Ook in onze sector. Met de evolutie van accugereedschap – gewoon plug-and-play – kun je weinig verkeerd doen als klant. Daar voelt de dealer zich dan gepasseerd tot zelfs onnodig. Dat is een gevaar dat in onze sector bestaat. Daar heeft Fedagrim dit voorjaar dan wel een eerste aftrap gegeven door naar de Raad Van State te stappen om de tuinwinkels te mogen openen.'

'Met de verdere verstedelijking zie ik persoonlijk nog veel groei voor Tuin & Groene Zones, dus daar ligt een ruimere taak voor Fedagrim weggelegd.'

'Een tweede punt waar we het over willen hebben, is het uitwerken van een kwaliteitslabel voor motoristen, tuinmachinedealers dus. Duitsland heeft zo iets. Op zich zou dat werken, maar dan heb je de grotere merken zoals bijvoorbeeld Stihl of Husqvarna die hun eigen label hebben enzovoort. En dan is het zoeken naar iets wat voor iedereen past en ook zijn doel niet voorbijgaat. Uit wat al bestaat, kunnen we veel halen. En dan is het de kunst om al de partijen op dezelfde golflengte te krijgen.'

'Wat verwachten we van Fedagrim? Dat moeten we duidelijk voor onszelf in kaart brengen en dan kunnen we beginnen concretiseren.'

'En uiteindelijk is de dealer nog meester in zijn zaak hé. Het is verleidelijk dat fabrikanten eisen opleggen, maar het geld in de zaak, de energie die erin zit, het personeel en de klanten: die zijn van de dealer. Een dealerbedrijf is het adres in een bepaalde regio waar klanten gediend worden. De merken zijn ondergeschikt aan het geheel. Anders moeten de fabrikanten de zaak maar overnemen. Sommige fabrikanten durven dat vergeten.'

GTP: 'Jullie willen aan de ene kant Tuin & Groene Zones meer op de kaart zetten op bijvoorbeeld Agribex. Aan de andere kant zijn er merken die landbouwmachines én machines voor tuin & park doen. Die willen uit praktische overwegingen dan alle machines op één stand presenteren. Dat werkt elkaar tegen?'

Gracienne: 'Dat ligt gevoelig en ik ben daar persoonlijk niet voor. Je trekt de kaart van Garden Passion, en dan moet je dat niet uithollen door versnippering. We hebben daar toegegeven op het feit dat alles boven 50 pk mee op de landbouwstand mag staan, maar wat eronder zit hoort bij Garden Passion. We willen van Tuin & Park op Agribex, dat nog altijd gepercipieerd wordt als landbouwsalon, een belevingsruimte maken. Groen tapijt, bomen, een uitgewerkt parcours ... Willen we de groensector op Agribex een plaats en kans geven, dan moeten we eensgezind naar buiten komen.'

GTP: 'Is het een voordeel dat een vrouw hier Groep 4 leidt?'

Gracienne: 'Er zit in de Groep 4 maar één vrouw en daarom vond ik het belangrijk om mij te laten horen en mijn taak op te nemen. Wil je ergens iets bereiken dan moet je een keuze kunnen maken en ervoor durven gaan. Twee dingen die ik in mijn dagelijkse job ook doe en dat is in de federatie niet anders. En dat kan mensen uit hun comfortzone halen, dat ervaar ik geregeld.'

GTP: 'Op vlak van opleidingen en voorlichting hoor ik bepaalde ideeën. Hoever staat dat?'

Gracienne: 'We hebben in het verleden met wisselend succes informatiesessies georganiseerd. De bedoeling was steeds om meer contact met de leden te krijgen en de leden en machinedealers ook met elkaar te laten omgaan. In de huidige tijdsgeest zien we ook de mogelijkheden om via internet zulke sessies te organiseren en dit op een regelmatige basis. Er is meer dan voldoende vraag naar informatie in onze sector en als mensen deze informatiesessies van thuis kunnen volgen dan is er geen excuus van afstand of druk verkeer meer en bovendien kunnen de sessies opgenomen en achteraf beluisterd worden. Het leent zich ook om bijvoorbeeld één grote studiedag live te organiseren en waar mensen dan kunnen netwerken, en de andere sessies via internet. Zulke sessies zouden we niet alleen voor de leden kunnen doen maar ook voor bijvoorbeeld de openbare besturen, tuinaannemers en ook in de andere sectoren.'

'Wat ons bindt, zijn de machines en de techniek.'

GTP: 'Kennen de mensen Fedagrim?'

Gracienne: 'Dat is de vraag die iedere organisatie zich steeds moet stellen hé. Daarbij komt dat we ook moeten zoeken naar wat onze toegevoegde waarde voor de sector is, en dat ook naar buiten moeten communiceren. We zitten in de federatie met importeurs, constructeurs en verdeler. We hebben grotendeels overlappende belangen, want we zitten in dezelfde boot. Wat ons bindt, zijn de machines en de techniek. Tegelijk zijn de machinedealers een groep die we enkele jaren geleden mee in de boot genomen hebben. Met hen moeten we nog meer in dialoog gaan om hen de mogelijkheden van samenwerking te laten kennen. Kijken wat ze nodig hebben en daarop inspelen. Doordat we nu al enkele jaren met elkaar handelen, zien de importeurs ook duidelijker hoe ze hun dealers beter tegemoet kunnen komen en begrijpen de dealers waarom een importeur zus of zo handelt. Als constructeur binnen Fedagrim hebben we dan de voordelen van netwerking en informatieverdeling op vlak van homologatie en dat soort dingen. Veel van de zaken die we als constructeur tegenkomen, zijn te specifiek. Die moeten we individueel oplossen. Een importeur of landelijke verdeler – en dat is de grootste groep binnen de federatie – zit dan tussen de constructeur en verdeler in. Door deze drie groepen samen als lid te hebben, ontstaat er meer begrip voor elkaars positie en dat komt de hele sector ten goede.'

'Ik zit al 35 jaar in deze sector, eerst voor een Duitse, dan een Japanse en nu voor een Belgische fabrikant. En vroeger ervaarde ik Fedagrim als een typische landbouwfederatie met een zekere traagheid. Ondertussen ervaar ik een heel andere dynamiek. En ja, klagen en zagen is makkelijk. Maar je moet er ook zelf iets aan doen hé. Je creëert je eigen wereld, dus een federatie is de samenwerking van mensen. En de sterkte van een ketting wordt bepaald door de zwakste schakel.'

'Als je actief in een federatie wil meedraaien dan vraagt dat een deel van je tijd en een stevig engagement. Anders moet je dat niet doen. Maar het geeft wel voldoening om mensen mee te krijgen in een richting en iets te kunnen realiseren. Iedereen wil alles doen, tot ze zelf iets moeten opnemen en dan valt het stil. Je moet dat iedere keer aanwakkeren, maar ik heb de indruk dat er nu wel wat punch in de club zit. Het blijft werken met mensen. Overleggen en knopen doorhakken.' ●

'Onze producten worden in principe verdeeld via de vakhandel.
Deze mensen vervullen de kwaliteitseisen die wij onszelf als fabrikant ook stellen.'

Interview met Stihl-topman Bertram Kandziora

Moeiteloos in en met de natuur werken

Stihl, dat van oudsher geassocieerd wordt met zijn kettingzagen, is ondertussen uitgegroeid tot een volwaardige aanbieder van machines voor professionele en particuliere klanten. In de groensector, maar ook daarbuiten zoals in de bouw. We hadden een gesprek met Bertram Kandziora, de voorzitter van de raad van bestuur, en de man die al bijna twee decennia het gezicht van het Duitse bedrijf is.

Tekst: Peter Menten en Roman Engeler | Foto's: Roman Engeler

GreenTechPower: 'Eigenlijk wilden we dit interview al in het voorjaar houden, maar corona stak daar een stokje voor. Hoe geraakt Stihl door deze crisis, die nog niet op haar einde is?'

Bertram Kandziora: 'De raad van bestuur van Stihl rekende bij het begin van deze crisis met maandelijkse omzetsdalingen van om en bij de 30%. Dit nadat we in 2020 goed gestart waren en we de eerste maanden een duidelijk hogere omzet dan in dezelfde periode van 2019 konden optekenen. We gingen door de crisis uit van lagere aantallen, maar we hebben nooit de productie verminderd. Integendeel: we hebben wereldwijd verder geproduceerd onder strenge veiligheidsvoorzieningen voor ons personeel. We moesten in de maanden maart en april wegens corona een min van ongeveer 10% bij de verkoop incalculeren. Sinds mei is de vraag naar Stihl-producten weer duidelijk gestegen. Waardoor de verkoop en omzet ondertussen duidelijk boven die van 2019 liggen.'

GTP: 'Heeft u daar een verklaring voor?'

Bertram: 'Vooral de particuliere klanten die wegens corona in veel activiteiten zoals bijvoorbeeld beursbezoek of reizen beperkt werden en dus meer thuis waren, ontdekten nu ineens de tuin. Dat maakte dat ze investeerden in uitrusting en handgereedschap.'

GTP: 'Jullie moesten het bedrijf of delen ervan niet sluiten?'

Bertram: 'Stihl heeft fabrieken in 7 landen over de hele wereld. In Duitsland en Zwitserland kennen wij een systeem van tijdelijke werkloosheid. We waren daarop voorbereid, maar moesten dit niet invoeren. Op dit moment roepen we wegens de groei zelfs zondagwerk in. In ons bedrijf in Oostenrijk, het vroegere Viking, moesten we een week lang sluiten, maar werden we er achteraf toe gedwongen om deze productieonderbreking weer in te halen. En in onze fabriek van zaagkettingen in Zwitserland liep de productie gewoon door.'

GTP: 'Hoe ziet op dit moment de marktsituatie voor Stihl eruit? Wat loopt goed en wat minder?'

Bertram: 'De marktsituatie is in haar totaliteit goed. Het professionele segment is stabiel. In het segment van de particulieren en speciaal bij de accugereedschappen zien we een sterke groei.'

GTP: 'Hoezo, bij de accugereedschappen?'

Bertram: 'Een benzinemotorzaag starten is al lang niet meer zo moeilijk als vroeger, maar toch nog niet zo simpel als bijvoorbeeld

het in gebruik nemen van een auto. Daarbij heeft een accuzaag nog enkele voordelen: een accumachine is ook stiller tijdens het gebruik en ze stoot geen uitlaatgassen uit. Let wel: Stihl verkoopt zoals voorheen nog altijd meer benzine- dan accumachines.'

GTP: 'Hoe ziet de toestand er in de afzonderlijke markten uit?'

Bertram: 'Op dit moment lopen grote afzetmarkten zoals Noord-Amerika – waar wij een derde van onze omzet realiseren – of Duitsland zeer goed. Met groeicijfers van meer dan 10% is Stihl ook in de kleinere landen van Europa goed op weg. Minder goed loopt het nu in Argentinië. Na een terugval in Australië door de bosbranden gaat het daar weer steil bergop. Zelfs in Rusland, waar het steeds opnieuw op en neer gaat, afhankelijk van hoe de olieprijs fluctueert, zitten we op dit moment weer mooi op koers.'

GTP: 'Stihl is bekend voor zijn kettingzagen, maar heeft zich ondertussen ontwikkeld tot een machineaanbieder met een heel breed gamma. Staat dit gamma nu op punt of willen jullie nog verder uitbreiden?'

Bertram: 'Stihl produceert en verkoopt sinds meerdere jaren meer dan enkel kettingzagen, terwijl dit gamma nog altijd instaat voor het grootste deel van onze omzet. Deze ontwikkeling is niet ten einde. Wij willen met onze machines onze klanten helpen om hun werk te verlichten. Dat was trouwens ook het motto van Andreas Stihl, de stichter. Waar we ooit begonnen zijn met de natuur kwam stilaan ook de bouw erbij. Vanzelfsprekend is het ondertussen moeilijker geworden om weer zo een kaskraker zoals de kettingzaag in het begin te vinden.'

GTP: 'Nog even over de kettingzagen en zaagkettingen. Stihl heeft een zaagkettingenfabriek in Zwitserland. Maken de Zwitserse prijzen en lonen deze productie-eenheid niet onconcurrentieel?'

Bertram: 'Nee hoor. De nationale en lokale autoriteiten hebben ons destijds volop gesteund toen we deze productie wilden oprichten. Toch was dit niet de reden waarom we in 1974 dit bedrijf hebben opgestart. Een voordeel van het werken in Zwitserland is bijvoorbeeld de werktijd van 42 uren per week. Het aantal vakantiedagen is ook minder dan in andere landen. Wat we zeker bij de kettingen nodig hebben, is een hoge kwaliteit met knowhow, technologie, een goede opleiding en continuïteit in de productie. Daar kunnen we in Zwitserland steeds van op aan. Het personeel is sterk gemotiveerd en ook flexibel op vlak van werktijd bij hogere en lagere drukte.'

GTP: 'De familie heeft zich ondertussen uit het operationele gedeelte teruggetrokken en neemt de belangrijke strategische beslissingen in de adviesraad. Welke vrijheden heeft de raad van bestuur? En u concreet als voorzitter van die raad?'

Bertram: 'De raad van bestuur en de voorzitter hebben alle vrijheid om succes te genereren. Dat kunnen verbeteringen zijn die onze klanten meerwaarde bieden of die onze machines en processen optimaliseren. De familie heeft zich uit het operationele teruggetrokken, maar blijft zoals voorheen geïnteresseerd in de actuele ontwikkelingen. Hans Peter Stihl is in de machines, maar vooral ook in de markten



Bertram Kandziora: 'In sommige landen zoals bijvoorbeeld België maakt accutechniek reeds 40% van de omzet uit.'

geïnteresseerd. Rüdiger Stihl, een jurist, legt zich dan weer eerder toe op het merkenrecht en de productaansprakelijkheid. Uiteindelijk zijn we blij dat we als zaakvoerders eigenaars achter ons hebben staan, die met hart en ziel aan de zaak zelf en niet in de eerste plaats aan rendement denken. De raad van bestuur is voor de zakelijke ontwikkeling en de uitwerking van de strategie verantwoordelijk, de finale beslissingen vallen bij de adviesraad. Deze laatste bestaat voor de helft uit familieleden en voor de andere helft uit externe, hoogopgeleide vakmensen.'

GTP: 'Het hoofdproduct van Stihl, de kettingzaag, komt voornamelijk in het bos tot zijn recht. Maar de prijs van hout zit op een dieptepunt, als we over heel Europa kijken. Hoe voelen jullie dit?'

Bertram: 'Als onze professionele klanten minder inkomsten hebben, dan overleggen ze grondig of ze een nieuwe kettingzaag, bosmaaier of andere machine moeten aanschaffen. Op dit moment zijn de houtprijzen laag, maar tegelijk is de schorskever heel actief en deze dwingt de bosbouwers om te handelen, wat op zijn beurt weer extra vraag naar kettingzagen genereert. In West-Europa zien we de groei niet bij kettingzagen, maar komt deze van andere machines.'

GTP: 'Hoe is het aandeel van accumachines geëvolueerd? Welke producten springen er hier uit?'

Bertram: 'We hebben de accu-ontwikkeling een hele tijd vanop afstand gevolgd en zijn er niet vanaf het begin mee ingestapt. De reden daarvoor was de beperkte capaciteit van de accu, vooral bij de professionele machines. Met een accu kon er tot voor enkele jaren geen echt professionele machine lang aan de loop worden gehouden. In 2006 hebben we dan beslist om mee in te stappen en in 2009 kwam de eerste heggenschaar met accu op de markt. Intussen is zowat 20% van onze verkochte producten met een accu uitgerust. De laatste jaren zagen we duidelijke verkoopstijgingen, zoals bijvoorbeeld in België waar accutechniek nu instaat voor 40% van de verkochte machines.'





De particuliere klant heeft voor een goede omzet gezorgd in de moeilijke coronamaanden.

GTP: 'Zijn het eerder particuliere klanten of zijn ook de professionelen mee op de accukar gesprongen?'

Bertram: 'We hebben een acculijn die zich speciaal naar profs richt. Maar de hoofdklant blijft natuurlijk de private of de semiprofessionele klant. We werken er continu aan om het gamma accutoestellen uit te bouwen en verder te verbeteren, bijvoorbeeld met rugbatterijen met grotere autonomie voor de profs.'

GTP: 'Met wie werken jullie samen voor de accutechniek? Hoe zal deze techniek zich verder ontwikkelen?'

Bertram: 'De ontwikkeling doen we zelf. We hebben op de hoofdzetel in Waiblingen een afdeling voor de ontwikkeling van onze accutechnologie opgericht. Op vlak van ontwikkeling zijn we dus volledig onafhankelijk. Bij de productie van elektrische aandrijvingen en van accu's werken we met externen samen. En de nieuwe generatie van rugbatterijen assembleren we zelf in Waiblingen.'

GTP: 'Elke benzinekettingzaag kan men met bijvoorbeeld Aspen-brandstof aandrijven. Wanneer zullen er batterijen zijn die over de merken heen kunnen worden ingezet?'

Bertram: 'Er zijn ondertussen verschillende platformen waarop accu's over de merken heen kunnen worden gebruikt. De reden voor deze platformen is dat veel kleinere machinefabrikanten zich die accu-ontwikkeling niet kunnen of willen permitteren. Wij volgen die situatie aandachtig, maar zijn op het moment van mening dat we onze eigen koers moeten varen omdat we heel verschillende accu's hebben. Ofwel is een accu in de handgreep van een kleine machine geïntegreerd, ofwel bevindt deze zich – om ergonomische redenen – ergens anders, of wordt hij op de rug gedragen. Daarbij komt dat we technologisch al veel bereikt hebben. Onze accu's zijn optimaal op onze machines afgestemd. Dit samenspel en de meerwaarde voor onze klanten willen we niet opgeven.'

GTP: 'Sedert het voorjaar heeft Stihl een online shop en levert het machines per post. Is dit platform voor alle markten toegankelijk?'

Bertram: 'Stihl biedt de vakhandelaar nu al een platform aan waarlangs hij onze producten online kan verhandelen. Dit jaar hebben we een Stihl-onlineshop geïnstalleerd die voorlopig alleen in Duitsland kan worden gebruikt. Om er online mee te kunnen werken is een SAP-systeem bij de respectievelijke Stihl-importeur vereist. Maar de bedoeling is om deze service uit te breiden naar andere landen. Voor België zal deze Stihl Direct vanaf midden 2021 beschikbaar zijn. Op dit moment zijn ook nog niet alle producten via dit kanaal beschikbaar, en het zijn vooral particulieren die online de accumachines bestellen.'

GTP: 'Ondermijnt u daarmee niet de vakhandel?'

Bertram: 'Stihl zet intensief in op advies, instructies voor een veilig omgaan met zijn machines en een hoogwaardige service. Iedere klant moet dat product krijgen wat perfect aan zijn eisen en wensen voldoet. Daarom voeren wij deze onlineshop in nauwe samenwerking met onze dealers. De klant kan kiezen of hij zijn bestelling rechtstreeks thuis of toch liever bij zijn dealer laat leveren. In dat laatste geval kan hij daar de nodige uitleg over de werking en de veiligheid krijgen. Voor deze extra dienstverlening krijgt de dealer dan een vergoeding van ons.'

GTP: 'De vakhandel, DHZ- en bouwmarkten en tuincentra: dat zijn de verkooppunten waar de particulieren naartoe trekken. Hoe zijn jullie in deze verkooppunten actief?'

Bertram: 'Onze machines worden bij voorkeur via de vakhandelaars verhandeld die voldoen aan de overeenkomst die we ook met hen afsluiten. Die overeenkomst bundelt criteria voor advies en conforme instructies net als een passende service door geschoold personeel. In sommige landen hebben enkele nationale tuincentra waar Stihl-producten worden verkocht, beslist om aan deze criteria te voldoen.'

GTP: 'Recent nog hebben jullie met de MS 400 C-M de eerste kettingzaag met magnesiumzuiger voorgesteld. Wat mogen we daarvan verwachten?'

Bertram: 'Magnesium als grondstof voor cilinders gebruiken is niet nieuw. In vergelijking met ijzer of zelfs aluminium is magnesium wezenlijk lichter. Als men de zuiger van deze MS 400 bekijkt, is dat geen groot onderdeel in het geheel en is de zuivere besparing door het gewicht niet zo waanzinnig groot. Bij de grotere professionele machines bouwt Stihl het complete motorhuis al langer in magnesium en daar is de directe gewichtsbeparing aanzienlijk. Bij de MS 400 is het enkel maar een zuiger. Voorheen was magnesium niet doenbaar omdat een dergelijke zuiger de thermische belasting niet kon weerstaan. Wij hebben een bouwprocédé met een speciale magnesiumlegering ontwikkeld, zodat de thermische weerstand bij het gebruik wordt gewaarborgd.'

GTP: 'Waar ligt dan wel het voordeel?'

Bertram: 'Een kettingzaag draait tot 14.000 toeren/minuut. De zuiger met drijfstaag gaat op en neer. Deze oscillerende massa vereist andere



Stihl produceert en verkoopt sinds meerdere jaren meer dan enkel kettingzagen, terwijl dit gamma nog altijd instaat voor het grootste deel van onze omzet.

componenten met overeenkomstig grote afmetingen. Als nu de zuiger lichter is gemaakt, dan kunnen ook de andere onderdelen lichter zijn. Dat geeft dan een lage gewicht-vermogensverhouding van ongeveer 1,5 kg/kW. De MS 400 is nu de eerste machine met magnesiumzuiger die in serieproductie gaat. Daarmee hebben we er nog niet alles uitgehaald. We willen ervaring opdoen en daarna nog verder optimaliseren. De eerste resultaten zijn alvast positief.'

GTP: 'Bij de MS 500i hebben jullie de carburator weggelaten om zo gewicht te sparen. Hoe gedraagt deze machine zich in de praktijk?'

Bertram: 'De verkoop loopt als een trein. We hebben zelfs de productiecapaciteit moeten uitbreiden. We konden natuurlijk de carburator niet zomaar weglaten, dan zou de machine niet lopen. In de plaats van de carburator hebben we in de machine een inspuiting met geavanceerde elektronica gezet. De acceleratie is uitstekend en ze wordt ook graag als zaag voor wedstrijden gebruikt. Deze techniek hebben we eerst toegepast bij een doorslijpmachine.'

GTP: 'Waarom daar?'

Bertram: 'De doorslijper draait tegen 10.000 toeren/minuut, veel minder dan een kettingzaag dus. Daar was het iets eenvoudiger om de elektronische inspuiting tot haar recht te laten komen. Met de ervaring die we bij de doorslijpmachine hadden opgedaan, hebben we dan de kettingzaag aangepakt. We gaan in de komende jaren deze technologie, die een hoge ontwikkelingskost met zich meebracht, ook bij andere producten gebruiken.'

Wie is de man?

Bertram Kandziora is sinds 1 februari 2002 hoofd productie en materiaalbeheer bij Stihl. Nadat de familiale aandeelhouders zich in 2002 terugtrokken uit het operationele bedrijf nam Kandziora op 27 maart 2003, naast zijn rol als bestuurslid, het ambt van bestuurswoordvoerder over. Op 1 juli 2005 werd hij benoemd tot CEO. In 2011 en 2016 werd zijn contract telkens verlengd met nog eens vijf jaar.

GRIP OP GROEN



 **SCHOUTEN**

☎ + 31 (0)577 40 80 80
✉ info@schouten.ws
🌐 www.schouten.ws



**De taak: Motorconversie.
Het resultaat: een geheel nieuw type!**

Uw sterke partner in Vlaanderen:

Agri Sweertvaegher
Diksmuidevestweg 506
8904 BOEZINGE
T 0473 282714

Meys bvba
Gistelsesteenweg 171
8460 OUDENBURG
T 050 818624

The Ponderosa bvba
Steenweg op Deinze 106a
0810 NAZARETH
T 09 3881889

Allebosch bvba
Hondebergstraat 15
1840 HERNE
T 054 586025

Millon Wim
Kleine Spelstraat 1
3020 HERENT
T 016 480809

Verstraeten Agritechnieken bvba
Provinciale Weg 21c
2890 SINT AMANDS
T 052 343937

Maes NV
Turnhoutsebaan 212
2460 KASTERLEE
T 014 850162

Peeters Essen bvba
Horendonk 303a
2910 ESSEN
T 03 6672472

WVT Agri
Aarschotsebaan 299
2590 BERLAAR
T 0496 784752

Martens Traktor nv
Kipdorpstraat 52
3960 BREE
T 089 460520

Tavemier Trading Company nv
Brusbeke 49a
9520 SINT-LIEVENS-HOUTEM
T 053 622134

www.weidemann.be

Morckx Machines nv
Leuvensesteenweg 149
3390 TIELT-WINGE
T 018 834325

Techniek Center Wintmolders
Lichtenberglaan 2038
3800 SINT TRUIDEN
T 011 707007



WEIDEMANN
designed for work



In de plaats van de Vanguard-motor wordt een elektrische versie gemonteerd.

Maaien met spanning

Wie urenlang met een motormaaier heeft gemaaid, weet hoe zwaar dit werk is. We volgden een innovatieve oplossing waarbij op een conventionele motormaaier de brandstofmotor door een elektrische versie werd vervangen.

Tekst: Peter Menten en Ruedi Hunger | Foto's: Ruedi Hunger

De motormaaier aantrekkelijker maken

'We zijn een gemotiveerd team en we streven ernaar motormaaiers aantrekkelijker te maken,' zegt Gian Caduff van OC Engineers GmbH. Als boerenzoon heeft de praktijk weinig geheimen voor hem en in de oude schuur van het ouderlijke hof richtte de afgestudeerde werktuigbouwkundige zijn constructiewerkplaats in. In het begin was de elektrische oplossing voor eenassigen en motormaaiers niet meer dan een idee. Na uitgebreid onderzoek is de idee sinds november 2019 concreter geworden.

De motivatie

Wanneer de verbrandingsmotor wordt vervangen door een elektrische aandrijving, wordt de motormaaier hoe langer hoe interessanter. Iedereen die al lang met zo'n maaier heeft gewerkt, zal dit beamen. Het geluidsniveau is veel lager en dat scheelt een pak op vlak van vermoeidheid. Een machine-operator weet hoe belastend het aanhoudende geluid van de motor kan zijn. De trillingen die afkomstig zijn van de verbrandingsmotor worden geëlimineerd en daardoor verminderen ook de symptomen van vermoeidheid in handen en armen. Een elektrische aandrijving produceert bovendien geen emissies, die vaak verantwoordelijk zijn voor vermoeidheid, hoofdpijn en pijnlijke ogen.

De elektrische motocultuur wordt nog aantrekkelijker door een maaibalk met een grotere werkbreedte te monteren. Dat zorgt ervoor dat er minder werkgangen nodig zijn en de operator dus minder afstand moet afleggen. Aan het einde van een werkdag kan dit beduidend wat verschil uitmaken. Daardoor komt deze combinatie al in de buurt van een gewone tweeastrekker.

Start simple, then grow

De mensen van OC Engineers wilden het rustig aan doen. Hun doel was om de motocultuur, die hier met een maaier is uitgerust, meer troeven te geven. De afgelopen lente is er een eerste werkend model in test gegaan. Het liep niet van een leien dakje. Het belangrijkste knelpunt is momenteel het gewicht van de batterij. Deze batterij van Ecovolt weegt 50 kg, ongeveer het gewicht van de vervangen Vanguard-motor. De capaciteit is voldoende voor circa twee uur maaiwerk. Dat is nog weinig want de laadtijd ligt op ongeveer drie uur. In de praktijk zal de elektromotor op deze motocultuur pas aantrekkelijk worden met een vervangbare accu. Die vervangbare accu mag dan echter niet meer wegen dan de helft van het gewicht van de huidige accu, omdat het vervangen van een 50kg-accu door de beschikbare ruimte niet realistisch is. Ook de oplaadtijd van de batterij moet worden ingekort, iets wat op korte termijn haalbaar lijkt.



De machine-operator beweegt zich normaal in de buurt van de uitlaatgassen, bij deze elektrische aandrijving is hier geen sprake van.

Batterij met twee levens

De huidige 96V-accu (li-ion) heeft een vermogen van 10 kW. Om veiligheidsredenen zijn voor de toekomstige versie 48V-batterijen voorzien. Volgens de ontwikkelaars is dat voldoende want tijdens het maaiwerk vraagt de motor een vrij constante 3 kW. Bij het overschakelen van de verbrandingsmotor naar de elektrische aandrijving blijft de rest van de aandrijflijn onaangeast. De hydraulische aandrijving is ideaal omdat eventuele lastpieken die optreden, worden opgevangen voordat ze de accu belasten.





vraag naar onze

VOORSEIZOENAANBIEDING 2020/21



**DISTIBUTEUR VOOR BENELUX
UW BETROUWBARE PARTNER MET SERVICE
MOTOR SNELCO BV - EMMELOORD - NL
info@motorsnelco.nl - www.motorsnelco.nl**



DOORZAAIEN



Overseeder 1275



Speedseed 1500

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


 Overseeder


 Speedseed


www.redexim.com



Het knelpunt is momenteel het gewicht van de batterij.

De levensduur van een accu wordt bepaald door het aantal laadcycli. Een enkele lading komt overeen met één cyclus. Zo'n lithiumaccu kan ongeveer 8 tot 10 jaar worden gebruikt op basis van ongeveer 1.500 laadcycli. Hij wordt dan niet zomaar weggegooid, maar krijgt een tweede leven. Met andere woorden, wanneer de batterij tot 80% van haar capaciteit kan gebruiken, begint het secundaire gebruik. Dan kan ze bijvoorbeeld dienstdoen voor elektriciteitsopslag in fotovoltaïsche installaties, waar ze nog jarenlang kan functioneren.

Wat kost dat?

Hoeveel kost het? Da's de eerste vraag die steeds terugkeert. Een ombouwset voor een motormaaier van Aebi, Rapid of Reform kost momenteel ongeveer twee tot drie keer zoveel als de Vanguard-motor. De hoge kosten worden verklaard door het feit dat alle

onderdelen voor het functionele model als losse componenten bij de fabrikanten moesten worden gekocht. Dat zal in de toekomst veranderen vanaf het moment dat de componenten in grotere aantallen kunnen worden aangeschaft en er meer seriewerk kan worden geleverd.

Onze indruk

Het team van OC Engineers is overtuigd van het project. Van het idee via de planningsfase tot het functionele model stond één doel op de voorgrond, namelijk de motormaaier aantrekkelijker te maken. Men is steeds van de praktijk uitgegaan zonder compromissen te maken. Het is voor de ontwikkelaars duidelijk dat een batterij van 50 kg niet realistisch is. Ook de laadtijden voor een vervangende

accu moeten geoptimaliseerd worden en als ze willen dat hun concept in de toekomst kans maakt, dan zal de prijs moeten dalen. Omdat de vraag naar een dergelijke machine vrij hoog is en er nog ruimte voor verbetering is, besloten ze hier om samen te werken met een e-mobility team dat al jaren onderzoek doet naar landbouwmachines en machines voor elektrificatie, zoals bijvoorbeeld wielnaafmotoren of verwisselbare accu's.

Andere toebehoren?

Een motocultuur uitrusten met bijvoorbeeld een klepelmaaier, een ploeg of een frees zien we de volgende jaren nog niet gebeuren. Daarvoor blijft de batterij de beperkende factor. De piekbelasting van dergelijke hulpstukken kan op momenten zo hoog zijn dat de autonomie van de batterij heel snel achteruitgaat. Maar als een groot gedeelte van de motocultuurmaaiers al elektrisch kan worden gemaakt, dan zijn we al een heel stuk op weg naar meer gebruikerscomfort. ●





ALGEMEEN IMPORTEUR MCCONNELL EN AGRIMASTER VOOR BELGIË



dabekausen

www.dabekausen.com

Oplossingen voor probleemloos landschapsonderhoud



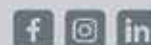
VOOR ELKE TOEPASSING BIEDEN WIJ U DE BESTE OPLOSSING.



HH-GARDEN | HILAIRE VAN DER HAEGHE N.V.

Boomsesteenweg 174, B-2610 WILRIJK (Antwerpen)
T: +32 3 821 08 58 | E: garden@vanderhaeghe.be

WWW.HH-GARDEN.BE





I ♥ MY GREENTECHJOB



In de groensector is het aangenaam werken. Dat hebben de meesten dit jaar nog mogen ondervinden toen het economisch leven zo goed als stil lag. In de tuinaannemerij heeft omzeggens iedereen een tandje moeten bijsteken om de klant tijdig te kunnen bedienen. Onze sector heeft duidelijk meer last van droogte dan van een crisis. Iemand die zich dit jaar ook schrap heeft moeten zetten, is Jeroen Bosman die zijn eigen tuinaannemingsbedrijf heeft in het Oost-Vlaamse Lebbeke.

Tekst & foto: Helena Menten

Naam: Jeroen Bosman

Woonplaats: Lebbeke

Leeftijd: 25 jaar

Werkt bij: Tuinaannemingen Bosman

In dienst: sinds 2015

Studies: Tuinaanleg en onderhoud aan de
Tuinbouwschool te Mershem

Tuinaannemingen Bosman

GreenTechPower: 'Wat houdt je job in?'

Jeroen Bosman: 'Ik ben het grootste deel van de tijd bezig met aanleg en onderhoud van tuinen. Dat is een brede waaier. Afhankelijk van de periode in het jaar is dat het aanleggen van terrassen, opritten, paden en gazons tot en met het aanplanten van struiken en bomen. Daarnaast is de zomer de periode dat de focus op onderhoud ligt. Afhankelijk van de klant is dat van week tot week, maandelijks tot zelfs via jaarcontracten.'

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

Jeroen: 'De groensector sprak mij al aan toen ik klein was. Het heeft lang geduurd voor ik mijn keuze tussen bouw en tuinbouw voor mezelf helder had, maar uiteindelijk werd het dan toch tuinaanleg. Mijn passie ligt in het werk buiten en het creëren van mooie dingen. Je moet weten dat ik als klein *manneke* al een tijdje meedraaide in de landbouw.'

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

Jeroen: 'Heel veel buiten werken en veel variatie. Je ziet elke dag andere mensen en andere ideeën. In deze job kan je je creativiteit laten werken. En het feit dat elk project anders is, of het nu onderhoud of tuinaanleg betreft.'

GTP: 'En wat zijn de minder leuke?'

Jeroen: 'Ik kan niet direct op iets komen, maar als ik dan toch iets moet kiezen dan zou ik het wisselvallige vermelden. Het hoort er echter ook bij en dat weet je. Of de koude wintermaanden, die kunnen wel even



hard zijn: planningen moeten geregeld herzien worden, maar voor die paar maanden op een jaar valt het wel te verdragen.'

GTP: 'Wat zou je doen indien je niet als zelfstandig tuinaannemer aan de slag zou zijn?'

Jeroen: 'Goh, daar heb ik nog nooit over nagedacht. Alleszins iets met mijn handen dat staat vast. Het bureauleven is niks voor mij. Elke dag binnen achter de computer? Nee bedankt.'

GTP: 'Wat is je grootste droom?'

Jeroen: 'Op dit moment vooral: mijn zaak verder uitbouwen. Dat is echt wel mijn droom. Het liefst van al met twee ploegen, zowel een ploeg op tuinaanleg als op onderhoud. Daar wil ik op dit moment naartoe.'

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

Jeroen: 'Kijk en leer veel met je ogen. Theorie is natuurlijk belangrijk voor de basis, maar praktisch blijft het voornaamste. Je moet ook altijd je best blijven doen. Tijdens het werken op kleine details blijven letten. Jezelf blijven verbeteren op elke werf. Want steeds opnieuw zie je dingen die je beter kan doen. Ondertussen zit ik al 9 jaar in het vak en is er altijd iets te verbeteren. En de beste tips krijg je van oudere collega's.' ●

norcar
Add Power to Your Work

Tal van toebehoren beschikbaar!

Heffhoogte tot 3,80 meter

Uiterst korte draaicirkel

Heffvermogen tot 1650 kg

Onze rijsystemen

easydrive

automotive

KRACHTIG • COMPACT • STABILITEIT • WENDBAAR •
MULTIFUNCTIONEEL • ROBUUST • LAAG EIGEN GEWICHT

<< VIND EEN DEALER IN UW BUURT OP WWW.NORCAR.COM >>

ON-VOOR-STEL-BAAR

Soms geloven we het zelf niet. Het grootste assortiment Tuin & Park banden van Nederland ligt bij ons op voorraad. En die willen wij van Middelbos BV natuurlijk graag aan u kwijt. Op de snelste manier. Vandaag besteld is morgen in huis. Ook nog enorm veel velgen!!! En wat we niet hebben... maken we passend voor u. In onze eigen workshop. In elke gewenste kleur. Middelbos b.v. heeft bovendien ook een ruime voorraad landbouw- & grondverzet-banden, en alle merken aanhangwagenonderdelen (assen, wielen, oplooppemmen, koppelingen enz).

Met plezier werken wij ons uit de naad voor uw sloffen

OOK QUAD BANDEN!

MIDDELBOS
Import en Groothandel

+31(0)592 37 27 19
info@middelbos.nl
www.middelbos.be

Husqvarna helpt tuinaannemers die durven te investeren

De groensector heeft de huidige gezondheidscrisis goed doorstaan. Toch blijft het spannend en spreken veel ondernemers van een onzekere toekomst. Een ondernemer investeert pas als de vooruitzichten goed zijn. Door deze onzekerheid krijgt ondernemen nu een heel andere dimensie: willen aannemers in het groen nog investeren in nieuwe machines? Husqvarna bedacht hiervoor het Husqvarna Support Plan.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Husqvarna

In dit plan komt Husqvarna de tuinaannemers tegemoet. Tot 31 mei 2021 kunnen groenondernemers zonder rente investeren in de nieuwste machines uit de 500-serie, het professionele gamma van Husqvarna. De fabrikant noemt het investeren zonder de financiële reserves te hoeven aanspreken.

Ondernemers zijn voorzichtig

Door de onzekere toekomst houden veel ondernemers liever even de hand op de geldbeugel als het gaat om investeren. Ondernemers willen de investeringen nog steeds wel doen, ze zijn echter wat voorzichtig en stellen investeringen uit of beperken ze. Om deze onzekerheid en de verminderde investeringsbereidheid het hoofd te kunnen bieden, lanceerde Husqvarna het 'Support Plan'.

Husqvarna Support Plan

Dit plan biedt alle aannemers in het groen de mogelijkheid om te investeren, zonder dat ze aan hun eigen geld hoeven te zitten. Zo kunnen ondernemers toch de investeringen doen die ze voorzien hadden zonder in geldnood te komen. Het financieringsplan is begin oktober 2020 opgestart en loopt tot 31 mei 2021. Het aanbod geldt voor alle nieuw te bestellen machines uit de 500-serie en vanaf een investering boven de 3.000 euro. In 24 maanden betaalt de klant de investering af en Husqvarna neemt de rente voor zijn rekening. Het is volgens de fabrikant een toegankelijk, eenvoudig en snel te activeren systeem waarvoor de ondernemers bij hun eigen Husqvarna-dealer terecht kunnen. ●

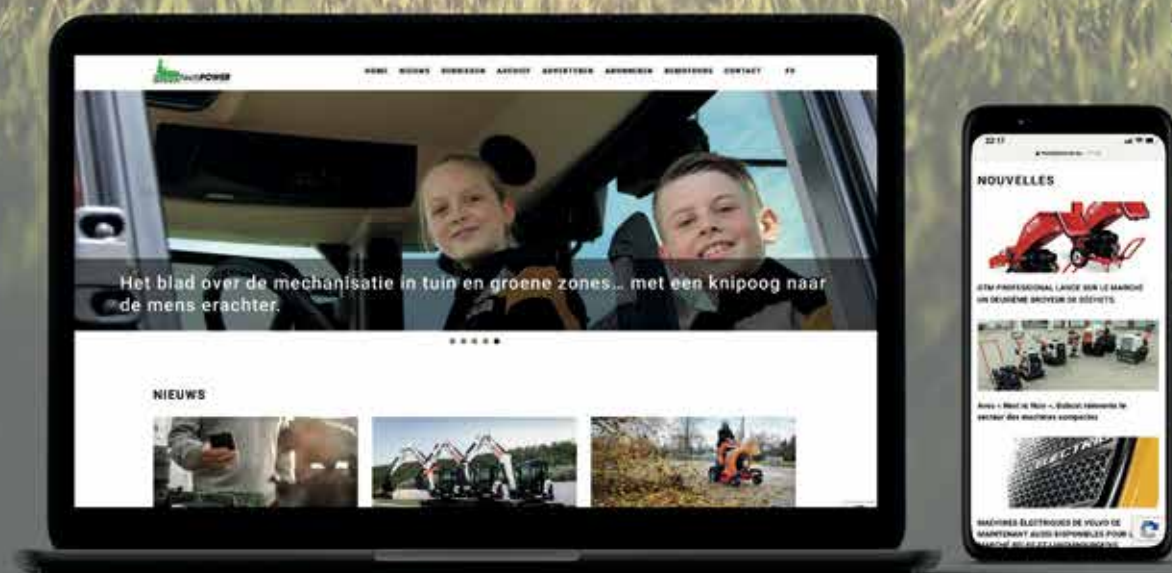


Alle machines uit de 500-serie voor een investeringsbedrag van meer dan 3.000 euro komen in aanmerking.



LET'S GET DIGITAL!

- ✓ Inloggen met je persoonlijk account
- ✓ Meer fotomateriaal
- ✓ Exclusieve reportages
- ✓ Gebruiksvriendelijk
- ✓ Het magazine online lezen
- ✓ Agenda met events



CHECK IT OUT

www.greentechpower.eu

Verdichte ondergrond duurzaam losmaken met de Drainjet

Bomen, gazons en beplantingen hebben voedsel, licht, lucht en water nodig. Op veel plaatsen ontbreken er één of meerdere van die elementen. Oude bomen op een binnenkoer die opgesloten zitten onder een verharding, nieuwe aanplantingen op opgehoogde grond met daaronder nog bouwresten, een gazon dat aangelegd is op een niet-doorlatende, vastgereden ondergrond, een ondoordringbare stabilisélaag met grond erover ... Het zijn verschillende situaties waar injecteren met de Drainjet een definitieve oplossing voor verluchting en doorwatering kan bieden.

Tekst & foto's: Peter Menten

We trokken op pad met Robin Uzeel uit Diksmuide die al 27 jaar actief is in de boomverzorging en op dat moment op een werf in Veurne aan het werk was. Dat project werd gevormd door een tiental leilinden die last hadden van een slechte doorworteling door een vastgereden ondergrond en op sommige plekken een harde laag steenpuin. Op een andere werf in Wingene werd een oude notelaar voorzien van nieuwe zuurstof annex voeding aan de wortels en werd een deel van het gazon via deze techniek gedraineerd.

Bomen

De handen uit de mouwen steken is de manier om te ondervinden hoe het 'drainjetten' in zijn werk gaat. Vanop afstand lijkt het makkelijk, in de praktijk moet je er toch je hoofd bij houden.

Stap 1

Eerst worden er platen met gaten in en rond de wortelzone van de boom gelegd. Het aantal gaten dat geboord zal worden is afhankelijk van de grootte van de kruin en dus van het wortelgestel. In elk van deze gaten wordt een gat gedrild (met een staaf die met een boorhamer op lucht in de grond wordt gedreven) waarbij er afwisselend water mee ingespoten wordt. Dit water zorgt er mee voor dat de gedrilde gaten vrij blijven en de ondergrond wak wordt en daardoor achteraf meer mengsel kan opnemen. In de meeste gevallen wordt tussen 1,5 en 2 meter diep gegaan. Hierdoor ontstaat er een ondergronds netwerk van luchtkanalen. Bij het drillen van de gaten en het inpompen van lucht en water voel je dat de grond onder je voeten echt 'leeft'. Dat is ook de reden van de platen: ze moeten



de grond samenhouden zodat deze bij de ondiepere boringen netjes blijft liggen.

Ondertussen maken we het mengsel klaar om te injecteren: een mengsel van TerraCottem (lava) en eventueel voedingsstoffen zoals de Vivitree van DCM. Dat wordt in de machine gekipt en afhankelijk van de diepte van het gat, de porositeit van de bodem en de grondsoort is er tussen 5 en 15 kg product nodig. De ondergrondse waterbuffer die door het injecteren werd gecreëerd, kan nog beter benut worden door het toevoegen van TerraCottem Drainjet. Dit is een product met speciale toevoegingen dat TerraCottem samen met Drainjet voor dit doel heeft ontwikkeld. Het mengsel is verrijkt met NPK, met sporenelementen en waterabsorberende polymeren. Naast de Drainjet Lava en de TerraCottem Drainjet kunnen eveneens de nodige bodemschimmels en bacteriën worden toegevoegd. Er zijn de laatste jaren al heel wat positieve resultaten bekomen bij het behandelen van geklasseerde of veteranenbomen. De foto op de pagina hiernaast, van een boom in de zoo van Kopenhagen, illustreert dit.

Stap 2

Vervolgens komt de tweede stap: de geboorde gaten en het netwerk van luchtkanalen opvullen met het mengsel. Er wordt eerst op de volledige diepte geïnjecteerd met een druk van ongeveer 6 bar. Daar wordt er een mengsel van (in dit geval) TerraCottem en Vivitree ingespoten. Eens die kanalen vol zitten, wordt de injectiestAAF twintig centimeter omhooggetrokken en wordt de volgende laag geïnjecteerd. En zo gaat het tot het gat tot op het maaiveldniveau vol zit. Naarmate we ondieper beginnen te werken, wordt de druk stilaan



Een apart project in de zoo van Kopenhagen.

verminderd. Op een manometer in de buurt van de injectiestaaf kan de werkdruk worden afgelezen zodat de gebruiker goed kan volgen wat er ondergronds gebeurt. Een geoefend oor kan aan de stroom in de leidingen horen wanneer het kanaal gevuld geraakt. Heel het proces van injecteren en druk aanpassen gebeurt via een infrarood afstandsbediening.

Gazons

De lucht- en vochtproblemen die boomwortels ondervinden, gelden ook voor gazons die op opgehoogde grond werden aangelegd. Hier worden er per vierkante meter enkele gaten geboord. In principe worden de gaten op 1,25 m uit elkaar gedruild, wat overeenkomt met 1 injectie op 1,56 m² oftewel 64 injecties op 100 m². Ook hier wordt via de geboorde gaten een lavamengsel ingespoten. Alleen zullen er hier in de onderste lagen geen voedingsstoffen worden meegegeven, omdat dat weinig zin heeft. Het voordeel van deze manier van draineren is dat het water niet wegloopt naar een beekje en verloren is, maar ter plaatse in de grond blijft. Zo kunnen planten en gazons opnieuw diep en breed gaan wortelen en kunnen de wortels tijdens droge perioden water uit de dieper gelegen grondwatertafel ophalen.

Waarom boren op minstens 1,70 m?

In verkavelingstuinen wordt tijdens de bouw de bovenste 70 cm afgegraven om buizen te plaatsen. Gedurende de bouwen bestratingswerken wordt het terrein vaak nog verder verdicht tot een diepte van pakweg 1 meter. In de meeste gevallen wordt de verdichte 1m-laag niet opengewerkt en gewoon opgevuld met 70 cm vaak slechte grond. Daarom dat er bij het boren minstens 1,70 m diep moet worden gegaan.



GROUP
VERSCHUEREN



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.maiers-verschueren.be



De Drainjet is met zijn 80 cm breedte ideaal om langs smalle doorgangen te passeren.



Stap 1 is een gat in de grond maken met de drillhamer en tegelijk water injecteren.



In de gaten wordt een mengsel van lava en samengestelde meststoffen geïnjecteerd.



Stap 2: het injecteren van het granulaat op verschillende dieptes gebeurt met afstandsbediening.



Het proces bij de Drainjet wordt nauwgezet gestuurd door de elektronica.

Hoe wordt de prijs bepaald?

De prijs wordt gerekend per boorgat en hangt af van het feit of er enkel lava of ook meststoffen mee geïnjecteerd worden. Het aantal gaten dat per werf kan worden gemaakt, bepaalt ook mee de prijs per boring.

Waar kan de Drainjet van nut zijn?

- Bij nieuwe verkavelingen waar de ondergrond diep tot zeer diep gecompacteerd werd tijdens de bouwwerken. Wanneer tijdens werken zware werktuigen zoals graafkranen, vrachtwagens enzovoort worden ingezet, wordt de grond samengedrukt door het grote gewicht van de machines. Wanneer het dan op de samengedrukte bodem regent, kan het water zijn weg naar de grondwatertaf niet vinden en blijft het in de bovenste toplaag staan.
- Bij drassige wandelpaden of parkings, al dan niet in halfverharding
- Bij plaatselijk stagnerend vocht in tuinen, parken of lanen
- Bij gazons die onder water komen
- Bij bomen met topsterfte waarvan de wortelzone door werkzaamheden verdicht werd
- Bij boomwortels onder een bestrating: met dit systeem kan er ook onder klinkers worden geïnjecteerd, door de stabilisélaag door
- Bij beplanting die na een tijdje onverklaarbaar afsterft
- Bij drassige paardenpistes

De werking van de machine

De Drainjet 90 weegt 260 kg en is 80 cm breed. Door de geringe afmetingen van de machine kan ze overal via smalle openingen rijden zonder de bestaande aanleg en structuur te bederven. De machine heeft haar stroomvoorziening aan boord zodat er geen externe kabels nodig zijn. Een batterij-indicator toont de resterende capaciteit van de accu's. Brede gazonbanden zorgen er verder voor dat de grasmat kan worden bereiden zonder deze te beschadigen.

De machine werkt volgens dit principe. Een holle granulaatspil wordt manueel de grond ingedreven door middel van perslucht en gecombineerd met water. Tijdens het indrijven van de spil ontstaan er luchtaders. Deze luchtaders die tot 3 m diep kunnen worden aangebracht zijn niet enkel verticaal vertakt, maar zijn ook horizontaal wijd vertakt terug te vinden in de bodemstructuur. Vervolgens worden de luchtaders met een waterdoorlatend en poreus granulaat opgevuld. Dit vulproces gebeurt via een pneumatisch transport vanuit het granulaatreservoir van de machine. Het granulaatreservoir is met een slijtvaste slang verbonden met de granulaatspil. De machine wordt met een afstandsbediening geactiveerd die de operator bij zich heeft.

De ondergrondse injectie heeft een permanent karakter waardoor de ontstane aders niet meer kunnen dichtklappen. Zo behouden ze hun drainerende functie. Met de optionele trilhamer voor heel harde ondergronden wordt een voorbereidend gat in de grond gemaakt tot op een diepte van 1,5 m. De trilhamer drijft een holle spil in de grond, en door deze holle spil wordt er perslucht gestuurd om de lagen te verbreken en luchtaders te creëren.

Naast de Drainjet 90 is er nog een extra luchtcompressor nodig met voldoende debiet. Deze zorgt voor de lucht voor het vullen van de kanalen en voor het drillen van de gaten. ●





Ontdek ons gamma professionele machines!



INFINICUT 
Cub Cadet



Wallonië: Frédéric Collard 0477 57 52 01
West-Vlaanderen: Patrick Caenepeel 0479 99 13 37
Oost-Vlaanderen: Joris Dekeyser 0479 95 20 56
Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant: Sven Vanluyten 0475 64 14 11

New Holland (deels) op waterstof



Het Nederlandse aannemingsbedrijf Jos Scholman is wereldwijd het eerste bedrijf dat met een gedeeltelijk door waterstof aangedreven trekker actief rijdt. New Holland heeft samen met Blue Fuel Solutions een opbouwpakket gemaakt waarmee de trekker op een mengsel van diesel en waterstof kan rijden. Het resultaat is, afhankelijk van het soort werk, ongeveer vijftig procent CO₂-reductie.

Loonbedrijf Jos Scholman uit het Nederlandse Nieuwegein wilde werk maken van de CO₂-reductie en realiseerde zich dat dit voor grotere machines niet mogelijk is met elektriciteit. Samen met New Holland ontwikkelde het bedrijf Blue Fuel Solutions een ombouwpakket voor de T5.140 Auto Command tractor. Omdat waterstoftanks de nodige ruimte

vragen, is ervoor gekozen om de tanks met hun behuizing op de cabine van de trekker te leggen. Daarin liggen nu vijf waterstoftanks met een 'waterinhoud' van 470 liter. Dat komt overeen met 11,5 kg waterstof en is bij deze trekker voldoende om ongeveer 40 liter diesel te vervangen. 'In de praktijk voldoende voor een dag werken', aldus de aannemer. 'De hoeveelheid waterstof die wordt bijgemengd varieert van 30 tot ongeveer 60 procent. Bij een lichte belasting is dit relatief veel, bij zware belasting neemt het af. Dit is bewust zo om gedurende de hele dag waterstof te kunnen blijven gebruiken.'

Door te kiezen voor een combinatie van diesel en waterstof is het gebruik van waterstof vrij eenvoudig te realiseren en is er voor de verbranding geen speciale motor nodig. Wat bijgebouwd moest worden, is een extra aanvoerleiding naar het inspuitsysteem en een aantal kleppen om de waterstof bij te mengen. De complete opbouwunit kost 70.000 euro per trekker wat ongeveer overeenkomt met 70% van de nieuwprijs.



Rauch Taxon 25.1 zoutstrooier



De Rauch Taxon 25.1 is een in de driepuntsophanging gedragen strooier die via de trekkerhydrauliek wordt aangedreven en via een eigen boordcomputer wordt aangestuurd.

De Taxon is zo goed te combineren met een schuifblad om sneeuw te ruimen. De strooier is uitgerust met automatische dosering via een vijzel met tweedelige spoed. Een extra doseerschuijft zorgt voor een gelijkmatige dosering. De EcoTron-boordcomputer heeft een hogeresolutiescherm met nachtmodus. Dat biedt een overzichtelijke controle van het strooiproces en regelt rijsnelheidsafhankelijk automatisch de strooihoeveelheid. Met twee draaiknoppen kunnen de strooi breedte en de strooihoeveelheid in gram per vierkante meter worden aangepast.

Naast de functies van de EcoTron biedt de EcoTron plus bedieningsterminal de mogelijkheid om de elektronische strooi beeldregeling VariSpread aan te sturen. Met VariSpread kan de werkbreedte asymmetrisch worden versteld.

VariSpread wordt onder meer gebruikt wanneer bijvoorbeeld een straat vanaf één kant moet worden gestrooid. Met EcoTron plus is het mogelijk om dit strooi beeld via het display in te stellen. Met de RS 232 interface in combinatie met het Fleet-15 GPS pakket kunnen alle gegevens worden opgeslagen, gedocumenteerd en geanalyseerd. Fleet 15 GPS telematic legt routelogboeken vast en maakt het mogelijk om gegevens over waar werkelijk is gestrooid precies vast te leggen. Op dezelfde manier kunnen arbeidstijd en bedrijfsgegevens gedocumenteerd worden.

Nieuwe standaard voor snelwisselsystemen



De twee Zweedse fabrikanten van draaikantelstukken Steelwrist en Rototilt hebben de Open-S ontwikkeld, een nieuwe standaard voor snelwisselsystemen met olie en elektrische koppeling.

De bedrijven, die samen ongeveer vijftig procent marktaandeel hebben, hopen dat deze Open-S een nieuwe standaard wordt voor de gehele markt. Waar aanvankelijk zowel Steelwrist als Rototilt probeerde om de klant van zijn systeem te overtuigen – met de gewone snelkoppeling van alleen uitrustingsstuk en graafmachine – heeft men nu het roer omgegooid. De klanten kunnen nu kiezen voor het best passende uitrustingsstuk en niet voor een merk. Beide bedrijven blijven concurrenten, maar geven de klanten de vrijheid om te kiezen voor het beste product. De komende maanden starten beide bedrijven met de uitlevering van producten met de zogenaamde Open-S koppeling. Dit betekent dat zowel de hydrauliek als de elektrische aansluitingen naar uitrustingsstukken bij beide bedrijven volledig identiek zijn. Maar dat eindigt direct na de koppeling. Daarna kan ieder weer zijn eigen oplossing kiezen. Inmiddels hebben volgens beide bedrijven al verschillende andere spelers interesse getoond om aan te koppelen bij de nieuwe standaard. de nieuwprijs.

20 accu's tegelijk opladen



Stihl komt met een nieuwe laadkast waarmee 20 Stihl-batterijen tegelijk kunnen worden opgeladen. Deze kast werd samen met designbouwer Kesseböhmer ontwikkeld en is geschikt voor het AP-accusysteem en de ruggedragen AR-accu's. Er is geen bijkomende elektrische installatie nodig.

De kast is eenvoudig in gebruik: een gewoon 220V-stopcontact voor huishoudelijk gebruik is voldoende. De mogelijkheid bestaat ook om op drijfkracht te werken. De kast met 5 laden kan met standaard- of snelladers worden gebruikt. In elke lade is ruimte voor vier accupacks van het Stihl AP-systeem of één ruggedragen AR-accu. Met de startknop op de kast kunnen alle laders in één keer centraal worden opgestart. Het laadsysteem bewaakt het laadproces en regelt het cyclisch voor elke lade. De led-indicatoren tonen het huidige laadniveau van elke accu. De kast is beveiligd tegen diefstal.

Volkswagen e-Crafter als pick-up



Volkswagen brengt zijn e-Crafter, de elektrisch aangedreven bestelwagen, nu ook uit in pick-upuitvoering. De elektrische aandrijflijn is bij beide voertuigen dezelfde.

Dankzij de actieradius en de mogelijkheid tot snelladen – 45 minuten volstaan om de accu van 0 tot 80 procent op te laden – is deze elektrische pick-up een volwaardig alternatief voor een gewone bestelwagen met laadbak. De laadbak meet binnenin 3,26 bij 2,04 meter. De e-Crafter pick-up heeft een laadvermogen van circa 820 kilo, dat van de kipper bedraagt 740 kilo. Verdere kenmerken zijn

neerklapbare zijborden, handige sjorogen en opties als een palenrek, touwhaken, een opklapbare opstap en een bezemkast.

Husqvarna maait met virtuele omtrekdraad



Husqvarna lanceert EPOS (Exact Positioning Operating System): robotmaaien met een virtuele begrenzingsdraad. Het systeem is speciaal ontwikkeld voor golfbanen en sportvelden. Golfbaan Prise d'Eau in het Nederlandse Tilburg test deze Husqvarna-innovatie en in het voorjaar van 2020 komt het systeem op de markt voor professionele gebruikers.

De eerste bevindingen zijn volgens Jeroen Vingerhoets, hoofdgreenkeeper bij Prise d'Eau, positief: 'We werken met een Husqvarna Automower EPOS die via een referentiestation met een satelliet

communiceert. Dat gaat tot op twee centimeter nauwkeurig. De afwezigheid van grensdraden is een zegen. Het beluchten en de regelmatige grondbewerkingen kunnen nu zonder beperkingen worden uitgevoerd.'

Het referentiestation heeft een bereik van 300 meter en de professionele Automowers met EPOS kunnen in het digitale vlootbeheersysteem Husqvarna Fleet Services worden geïntegreerd.

De schorskever laat er geen gras overgroeien

De winter is nog maar net begonnen, maar vanaf april is het weer schorskeverseizoen. Een helse periode voor onze naaldbomen. De enige oplossing is de bomen geregeld inspecteren, en aangetaste exemplaren direct vellen en uit het bos verwijderen vooraleer de kever terug uitvliegt.

Tekst: Reinhild Jäger en Peter Menten
Foto's: Reinhild Jäger

Schorskevers veroorzaken al jaren aanzienlijke schade aan de bossen in West-Europa en de intensiteit lijkt eerder toe te nemen. Over heel Europa werd de laatste 25 jaar een groot deel van de houtmassa geoogst omwille van 'onverwachte gebeurtenissen'. Dat kan gaan van hout dat werd aangetast door de schorskever en dringend moest verwijderd worden, of hout dat gewoon op de grond viel als gevolg van schorskeverschade, door stormen enzovoort.

Het weer van de afgelopen jaren was met droge en warme periodes ideaal voor de gevreesde bosplagen. Afhankelijk van de regio zijn stormen, windstoten en zware sneeuwval op sommige piekmomenten de ideale 'voedingsbodem' voor schorskevers. Specialisten schatten dat de laatste jaren de hoeveelheid hout die door de schorskever is aangetast met zowat een derde is toegenomen.

Door het grillige weer van de laatste maanden vrezende beseigenaars opnieuw een sterke opmars van de schorskever.

Letterzetter en koperetser

Er zijn ook soorten schorskevers die aan dennen, lorken, sparren en zelfs enkele loofbomen veel schade veroorzaken. In de West-Europese bossen zijn de belangrijkste de letterzetter (*Ips typographus*) en de koperetser (*Pityogenes chalcographus*). Onder normale omstandigheden dragen de natuurlijke vijanden van de



schorskever zoals de specht, de sluipwesp, de gevlekte kever of paddenstoelen voldoende bij tot het natuurlijke evenwicht in het bos. Als het aantal kevers beperkt blijft, kunnen gezonde bomen aantastingen door een beperkt aantal kevers nog de baas door hun hars. Maar als de schorskever goede levensomstandigheden ondervindt, bijvoorbeeld door droog hout, veel broedmateriaal na wind of verzwakte bomen na een lange droogteperiode, dan staat niks de explosieve vermeerdering van de kever nog in de weg.

De letterzetters en koperetters zwermen in het voorjaar reeds van midden april en in groteren getale vanaf einde april na hun winterslaap uit. De koperetser is iets later dan de letterzetter. Bij besmetting op staande bomen verkiest de letterzetter oude, verzwakte sparren. Zodra een kever zich met succes in het hout heeft 'ingeboord' produceert hij lokstoffen voor zijn soortgenoten. Die reageren hier vrij snel op, wat leidt tot een massieve besmetting van de stam. De koperetser reageert daarentegen op geursignalen van beschadigde bomen die hij dan aanvalt. In tegenstelling tot de letterzetter kiest hij voor zacht hout. Beide kevers maken hun typische broed- en vreetgangen onder de schors van de bomen en beschadigen de bast. Daardoor kunnen de bomen niet meer overleven en sterven ze af. Een eerste signaal van besmetting zijn boorgaatjes en bruin boorpoeder aan de voet van de stam. De aantasting door de koperetser die de onderste, zwakkere delen van de boom verkiest, ziet men pas als de kruin van de boom begint te verkleuren. Als de schors van de stam valt dan zijn de



De letterzetter is ongeveer 5 mm groot en valt oudere en verzwakte sparren aan. Als ze in aantal toenemen, doen ze zich ook tegood aan gezonde bomen.



De koperetser is 2 mm groot en verkiest zacht hout.

kevers reeds uitgevlogen en op weg naar de volgende boom. De strijd tegen de schorskever is dus een wedloop tegen de tijd. De belangrijkste oplossing om de schorskever in toom te houden is vers besmette bomen op tijd vellen en uit het bos halen, voor de nieuwe kevergeneratie uitvliegt en andere bomen aantast.

Controleren op besmetting

Op het hoogtepunt dat de kevers uitvliegen en zich dus massaal verspreiden, van april tot mei, moeten beseigenaren hun bomen

zo snel mogelijk op mogelijke aantasting controleren. Kwetsbaar zijn vooral de schorskeverhaarden van het voorgaande jaar, de bomen met stormschade en de sterk uitgedunde of uitgedroogde boomgroepen. Van belang is ook de precieze controle op schorskevernesten bij de bomen aan de rand van het bos. Daar zal de aantasting in de meeste gevallen eerst gebeuren. Daarvoor geldt: beter een boom te veel vellen dan een te weinig. Verdere maatregelen tegen de schorskever zijn bijvoorbeeld het gebruiken van 'vangbomen', de ontschorsing van hout dat in het bos ligt of het



NEW HOLLAND Boomer 50

Koop nu, betaal pas in januari '21 !

285 EUR

/maand*

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

New Holland

Actie geldig bij alle
New Holland dealers

www.newholland.com



Vreetgangen van een schorskever



Val voor schorskever

gebruik van toegelaten insecticiden op het hout dat in het bos ligt. Een alternatief voor het gebruik van insecticiden is om het hout dat in het bos ligt opgeslagen te ontschorsen. Van larven en poppen in ontschorst hout gaat geen gevaar meer uit. En de ontdane schors droogt uit, waardoor de dieren hun ontwikkeling niet kunnen voltooien. Als er veel koperetters zitten, vormt zelfs het resthout zoals toppen en takken een gevaar. De koperetters beginnen na

een tijdje in het bos gewend te raken en moeten daarom uit het bos verwijderd of verkleind worden. Het 'vangboomprocédé' is vooral geschikt om de in de bodem overwinterende schorskevers te verzamelen en zo de kever uit het bos te verwijderen. Als vangbomen gebruikt men verse bomen met een diameter van minstens 25 cm om de letterzetter aan te trekken en bomen met een diameter boven de 25 cm om de koperetser te verschalken. De vangbomen worden het beste circa twee weken voor het begin van het uitzwermen van de kevers op een afstand van minstens 10 meter van staande sparren uitgelegd. Het is belangrijk om daarna deze vangbomen wekelijks te controleren zodat ze tijdig uit het bos kunnen worden gehaald.

De houtprijs staat onder druk

Voor de boseigenaar is de schorskever een stevige streep door de rekening. Het gaat niet alleen over de kosten om de keverpopulatie te bestrijden, maar ook over de kosten om het bos opnieuw aan te planten én de dalende houtprijs als gevolg van een overaanbod hout op de markt. In april en mei vorig jaar kwamen de eerste 'aangetaste partijen schorskeverhout' op de markt. Op dat moment was het hout uit de wintervoorraad nog niet helemaal vermarkt. Dit jaar ziet het er hetzelfde uit. De prijs voor dennenhout komt reeds verzwakt uit de winter. Bovendien wordt keverhout op de markt tegen een lagere prijs afgerekend. Ook het afvoeren van het hout verloopt niet altijd op tijd en stond. Transporteurs en zagerijen draaien overuren. Want door kevers aangetast hout moet zo snel mogelijk uit het bos gehaald worden om verdere schade door de schorskever en een kwaliteitsvermindering door zwammen te verhinderen.

Schorskevers

Schorskevers (scolytidae) of bastkevers leven tussen de schors en het hout van een boom. Per jaar kunnen er twee tot drie generaties gevormd worden. De larve van de schorskever maakt eerst een gaatje in de buitenste schorslaag en vreet zich dan door het zachte delingsweefsel of cambium. Hieronder maken de larven al etend een gangenstelsel, ze eten van het weefsel en het oppervlakkige spinthout en scheiden het boormeel weer uit. Aan de structuur van het boormeel en het vraatbeeld is te zien welke keversoort het gemaakt heeft. Ze kunnen aan de bomen grote schade toebrengen doordat de vochtregulatie geblokkeerd wordt en de boom vervolgens doodgaat. Sommige soorten verspreiden ook plantenziekten. De kevers leven van de sapstroom in de levende boom en als de boom sterft of gekapt wordt, zullen de kevers zich terugtrekken. Er zijn ook schorskeversoorten die in stengels en wortels van kruidachtige planten of in zaden leven. De schorskever is klein, tussen 2 en 5 millimeter groot, en valt in theorie geen beukenbomen aan, tenminste wanneer deze gezond zijn. Wanneer de kevers 'hun werk' beginnen, is de boom feitelijk al enkele jaren ziek. De schorskever komt het ziekteproces afwerken. ●



Dis Natura snijbeveiliging voor elektrische snoeischaar



Het DSES Wireless systeem is een nieuwe snijbeveiliging voor de elektrische snoeischaar die bij contact met de huid of door een geleidende handschoen onmiddellijk geactiveerd wordt. Dit systeem werkt zonder draad en beschermt de gebruiker tegen snijwonden. Dit draadloze systeem werd uitgevonden en gepatenteerd door Infaco en zijn partners.

Infaco is al 25 jaar pionier in het veiligheidssysteem tegen snijwonden en tevens de eerste fabrikant ter wereld die elektrische snoeischaars met een beveiligingsoptie op de markt bracht. Het systeem was tot dan afhankelijk van een handschoen die met een draad aan de schakelkast van de snoeischaar verbonden was.

De nieuwe generatie van het DSES Wireless systeem vereist geen extra apparatuur: geen handschoen of draad! Een geleidende trekker (een gepatenteerd systeem) verbindt het lichaam van de gebruiker met het elektronische systeem van de snoeischaar. Wordt er een contact met de huid gedetecteerd, dan gaat de snoeischaar onmiddellijk weer open. Als de gebruiker handschoenen tegen de kou wil dragen, vereist het systeem het dragen van twee verschillende geleidende Infaco-handschoenen.

Dit product wordt in België en Luxemburg door Dis Natura geïmporteerd, een familiebedrijf gelegen in Gembloux. Dit bedrijf is al meer dan 10 jaar gespecialiseerd in de verkoop en service van de Infaco elektrische snoeischaars. Het assortiment van Dis Natura breidde de laatste jaren mee uit met de uitbreiding van het areaal aan wijn- en boomgaarden in ons land. Zo is Dis Natura verdeler-importeur van wiedechniek voor wijnstokken en fruitboomstammen (Clemens), bladverwijderaars en trimmers (Collard), bevestigingshaken voor wijnstokken, drones (Drone Chouette) enzovoort.

Meer info: www.dis-natura.com

Fish Protector voor het maaien van sloten



Herder brengt een innovatie op de markt voor slootonderhoud. De ontwikkelaars, de gebroeders Tolenaars en Herder BV, zijn overeengekomen dat het octrooi voor de Fish Protector MK01 wordt overgenomen door Herder BV.

Met de Fish Protector wordt een grote stap gezet in het visvriendelijk uitmaaien van de watergangen door het gebruik van lichtflitsen. Recent onderzoek heeft bewezen dat de vissterfte hiermee fors afneemt. Herder BV zal zowel de productie als de distributie van de Fish Protector overnemen.

De Fish Protector MK01 maait de watergangen 'visvriendelijk' uit dankzij vier stroboscooplampen die lichtflitsen geven. Door de lichtflitsen worden vissen gealarmeerd en zullen ze vluchten.

Hierdoor wordt grotendeels voorkomen dat vissen in de maaikorf, het T-mes of de maaiboot terechtkomen en daardoor op de oever belanden. De Fish Protector lampen worden rechtstreeks op de maaikorf, het T-mes of de maaiboot gemonteerd. De lampen zijn beperkt in omvang en stoot- en krasbestendig. Afhankelijk van de waterkwaliteit reiken de flitsen tot 5 meter ver.

Royal Reesink introduceert eigen elektrische werktuigdrager

Er is een toenemende vraag naar emissieloze machines voor groenonderhoud. Royal Reesink dochterbedrijven Jean Heybroek en Motrac Industries hebben daarom hun krachten en expertise gebundeld. Het resultaat is een volledig elektrisch aangedreven werktuigdrager, de RECO eTrac.

Een team ervaren engineers is eind 2018 gestart met de bouw van een eerste testmodel. Daarna is de machine verder geperfectioneerd. Dit najaar wordt het prototype opgeleverd, waarna vanaf januari 2021 de eerste units in productie worden genomen. De RECO eTrac is een volledig elektrische werktuigdrager en door het unieke ontwerp is de machine zeer krachtig en wendbaar. De ergonomische cabine zorgt voor veel comfort met rondom zicht en is voorzien van klimaatcontrole en andere opties.

Contract met LM Trac stopt

Volgens Royal Reesink vormt de RECO eTrac een uitstekend alternatief voor het merk LM Trac, waarmee sinds 1 oktober 2020 de exclusieve samenwerking is gestopt. Wel blijven Reesink Turfcare en Jean Heybroek de service, onderhoud en onderdelen bieden voor klanten die een LM Trac in gebruik hebben. **Meer info: www.reesinkturf-care.be**

VAN START ■ TOT ■ FINISH



VAN SLEUVEN GRAVEN



TOT OPVULLEN



VAN LADEN



TOT SLEPEN



VAN BOREN



TOT VERVOEREN



TORO HEEFT WAT
IK NODIG HEB



VAN START
TOT FINISH

Van ruw terrein tot
fraaie landschappen
en perfect maaien:
het uitgebreide
productaanbod van
Toro® heeft voor elke
klus precies de juiste
oplossing.

Toro ontwikkelt al zijn producten in samenwerking met professionele terreinbeheerders—een werk dat nooit af is. Onze ingenieurs werken voortdurend nieuwe oplossingen uit om de productiviteit te verbeteren, brandstof te besparen en groeiomstandigheden te verbeteren. Dat resulteert in een productlijn die iedereen van beginners tot pro's gebruiksgemak verschaft, evenals de duurzaamheid om zware omstandigheden het hoofd te bieden en betrouwbaarheid die de uitvaltijd tot een minimum beperkt en zorgt dat uw personeel aan de slag blijft. Bovendien kunnen onze producten bogen op service en ondersteuning van lokale Toro distributeurs die alles in het werk stellen voor het succes van hun klanten.

Ontdek Toro's gehele productlijn voor professionele terreinbeheerders op toro.com en neem voor meer informatie contact op met uw plaatselijke Toro distributeur.



GTM Professional brengt tweede compo-versnipperaar op de markt



Na de introductie van de GTS900C eerder dit jaar introduceert GTM Professional nu een tweede compomachine met nog grotere capaciteit. De nieuwe GTS1300C heeft een extra uitvoermogelijkheid aan de onderkant om grote volumes zacht materiaal te versnipperen.

Deze compo-machine met krachtige Loncin- of Mitsubishi-motor is verkrijgbaar vanaf 3.950 euro en uit te breiden met diverse accessoires. Met de GTS1300C kunnen allerlei soorten groenafval met één enkele machine worden versnipperd. De compo heeft twee verschillende uitvoermogelijkheden die eenvoudig kunnen worden verwisseld. De hoge uitvoer is geschikt voor het versnipperen van takken met een diameter tot 10 cm. Dankzij het efficiënte rotor-versnippersysteem worden de takken automatisch naar binnen getrokken. Wat nieuw is, is de extra uitvoer aan de onderkant van de machine. Hiermee kunnen grote hoeveelheden zacht en vochtig materiaal versnipperd worden, zoals haagscheersel, gras, klimplanten of bladeren. Dat maakt de GTS1300C tot een echte alles-in-éénmachine. De houtsnippers zijn perfect te gebruiken als bodembedekker of bodemverbeteraar. Daarnaast dienen ze samen met ander versnipperd groenafval als ideaal ingangsmateriaal voor de composthoop. Om het composteerproces extra te versnellen is een grid voor de lage uitvoer optioneel verkrijgbaar. Hiermee wordt het materiaal nóg fijner gemaakt. Als optie kan de klant kiezen voor een draaibare uitvoer, een trekstang die tevens als steunstand dient en een pushtool die helpt bij het aanduwen van zacht materiaal in de invoer.

Deze GTS1300C is uitgerust met een nieuwe noodstopbeugel die dichter op de invoer is geplaatst om onbedoeld uitschakelen door uitstekende takken te voorkomen. Daarnaast zijn er veiligheidsschakelaars toegevoegd op beide uitvoeren om de rotor te blokkeren tijdens onderhoudswerkzaamheden.

De lage en brede invoer is zeer toegankelijk en zorgt voor een hoge werksnelheid. Het vernieuwde onderstel geeft de machine maximale stevigheid zonder dat dit ten koste gaat van de mobiliteit. De GTS1300C is compact, licht en gemakkelijk verplaatsbaar door één persoon. Dankzij de nieuwe sjiroren onder de invoer is de compo-houtversnipperaar veilig te vervoeren op een aanhanger of in een bestelbus en is de machine overal inzetbaar. **Meer info: www.gtmchippers.nl**

Manitou NewAg MLT 841



De gezondheidscrisis heeft Manitou geraakt. Over het eerste halfjaar daalde de omzet met bijna 35 procent omdat orders uit de evenementenbranche, de bouwwereld en de verhuur wegvielen. Ondanks dat mindere nieuws had de Franse fabrikant toch ruimte voor een nieuw model voor de agrarische sector.

Dat de omzet nog redelijk op peil bleef, had Manitou vooral te danken aan de verkoop in de landbouw en de kleinere aannemerij. Hier bleef de omzet bijna stabiel en zijn de vooruitzichten ook nog steeds redelijk. In die sfeer werd in september de NewAg MLT 841 verreiker voorgesteld. Als we met de machine de weg op trokken, viel ons het veercomfort van de luchtgeveerde zetel op. Volgens de fabrikant zou hierdoor 54% van alle trillingen gedempt moeten worden. De

stoel is groter waardoor de cabine 20 cm langer en 4 breder werd gemaakt. Dat gevoel van ruimte ervaar je als je instapt. Het geluidsniveau is met 4 dB flink lager dan voorheen. Manitou ruilde de vroegere John Deere motor voor een Yanmar. Dat laatste kocht zich ondertussen ook voor enkele procenten in bij het Franse bedrijf. De nieuwe motor levert meer vermogen tegen een lager toerental, een hoger koppel en een lager geluidsniveau. Bovendien resulteert hij in een 11 procent lager verbruik dan de voorganger. Om maximaal brandstof te kunnen besparen is er ook een ecostop-systeem. Daarbij kan de gebruiker zelf, binnen een interval van 1 tot 30 minuten, instellen na hoeveel tijd de motor stopt met draaien. Daarmee is volgens Manitou veel geld te besparen want elke machine blijkt 15 tot 30 procent van de tijd stationair te draaien. De transmissie is zoals voorheen ook in dit model een vijftrapspowershift. Met de MLT 841 mag er maximaal 20 ton sleep worden getrokken. De machine kan met lucht- of hydraulische remmen worden uitgerust. Wat wij bij de opties apprecieerden, is de hogeresolutiecamera bovenop de arm. Daardoor kan de chauffeur beter volgen wat er bij uitgeschoven arm of in de bak of laadruimte gebeurt. Met de centrale smering als standaard staan er nu nog maar zes smeerpunten op de machine. **Meer info: www.manitou.com**





een tweede leven
voor uw groenafval

VANDAELE® 
Machines voor berm- en groenonderhoud

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

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

Onkruidborstels

Zoutstrooiers



www.vandaele.biz



De Maredo MT210 VibeSpike-Aerator is ontwikkeld omdat greenkeepers en fieldmanagers een snelle en effectieve beluchter willen.

Tussendoor snel beluchten

Er zijn in de wereld weinig aanbieders van efficiënte, snelle toplaagbeluchters. Het Nederlandse bedrijf Maredo heeft een dergelijke toplaagbeluchter gebouwd die momenteel veel verkocht wordt voor de beluchting van golfbanen en sportvelden. Er zijn zelfs enkele Europese topvoetbalclubs die de machine onlangs hebben aangeschaft.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

Het Nederlandse bedrijf Maredo is opgericht door Marinus Reincke in 2001. De eerste PT-serie bestond uit multifunctionele zelfrijdende werktuigdragers. De losse units van de PT-serie waren zo geliefd op golfbanen dat de vraag kwam om de losse units als set van drie aan een driedelige greenmaaier van Toro, Jacobsen of John Deere te monteren. Dit was het begin van Maredo's GT-serie, wat staat voor 'Greens mower Tools'. De huidige range bestaat uit uit acht verschillende GT-units zoals penbeluchters, doorzaaiers, verticuteerunits, green rollers, groomers en borstelunits.

Reden van ontwikkeling

Verder produceert Maredo inmiddels beluchtings-, doorzaai- en verticuteermachines. Reincke: 'Wij ontwikkelen ze ook écht helemaal zelf.' Op de wereldmarkt voor diepbeluchters is de concurrentie enorm. Er hoeft echter niet altijd diep belucht te worden: tussendoor een lichte toplaagbeluchting uitvoeren zorgt ervoor dat minder vaak diepbeluchting toegepast hoeft te worden. Maar er zijn wereldwijd slechts weinig aanbieders van efficiënte toplaagbeluchters die tegen een hoge rijsnelheid kunnen worden ingezet.



De MT210 is zeer goed bodemvolgend door het flexibel ontworpen hoofdframe en de flexibele ophanging van de MT210-units daaraan.

Een van de allernieuwste snelle toplaagbeluchters van Maredo voor golfbanen en sportvelden is de Maredo MT210 VibeSpike-Aerator. Reden om deze nieuwe beluchter te ontwikkelen was dat greenkeepers en fieldmanagers een snelle en effectieve beluchter willen. Een beluchter maken die kan concurreren op de wereldmarkt is echter nog niet zo simpel, en tegelijk is de concurrentie zoals

gezegd enorm. 'Met name het ontwikkelen van een lichtgewicht beluchter met een goede werkdiepte en hoge rijsnelheid is nog niet zo eenvoudig,' aldus Reincke. 'En juist met deze nieuwe topplaagbeluchter willen wij concurreren en ons onderscheiden.' Daarvoor heeft Maredo een eigen systeem ontwikkeld waardoor je een actieve beluchting krijgt, een systeem waarmee het bedrijf nog steeds uniek is in de wereld. Volgens vader Reincke gaan we eigenlijk terug naar vroeger, naar de tijd van de slitters, maar dan in een moderne, efficiëntere en veel minder zware uitvoering.

Topvoetbalclubs

De snelheid van beluchten mag op golfbanen tegenwoordig dan van belang zijn, op sportvelden is dit volgens Reincke tegenwoordig nóg belangrijker geworden. 'Dat is ook de reden waarom onlangs nog twee Europese topvoetbalclubs een Maredo MT210 kochten. Vooral de innovatieve beluchtingsmethode en de rijsnelheid tot 10 km/u waarmee belucht kan worden, speelt daarbij een rol. Een ander punt is de enorme toename van hybride voetbalvelden, dus met natuurgras tussen het kunstgras. Na verloop van tijd wordt dit soort velden keihard door de zandopbouw. Met deze machine kun je deze hybridevelden snel weer 'zachter' maken zodat de kans op blessures vele malen kleiner is.' De mate waarin de Maredo MT210 de topplaag minder hard maakt, is eenvoudig meetbaar met de zogeheten Clegg Hammer test.

De nieuwe topplaagbeluchter is in principe dus gebaseerd op de traditionele slitter van vroeger. Alleen was die machine loodzwaar door het benodigde gewicht om de 'pennen' de grond in te drukken, en produceerde ze enkel een gatenpatroon en geen actieve beluchting. De Maredo MT210 VibeSpike-Aerator heeft echter vibrerende spikes met een hoogfrequente, uitgebalanceerde trilling. En de machine is in verhouding zeer licht. Door de vibrerende spikes wordt de grond als het ware enigszins losgeschud. Volgens Reincke gaat de MT210 de traditionele diepbeluchters niet vervangen: ook diepbeluchting zal nodig blijven.



De Maredo MT210 VibeSpike-Aerator heeft vibrerende spikes met een hoogfrequente, uitgebalanceerde trilling.

Alles mechanisch

De MT210, met een werkbreedte van 1,90 meter, is op golfbanen multifunctioneel inzetbaar. Dus zowel op fairways, greens als tees, terwijl traditionele beluchters vaak specifiek gekocht worden voor óf de fairway óf de green óf de tee. Bij de opbouw van deze snelle topplaagbeluchter is er bewust gekozen om alle bewegende delen mechanisch aan te drijven in plaats van hydraulisch. De reden hiervoor is het slechte rendement van een hydraulische aandrijving ten opzichte van een mechanische en het risico op oververhitting en lekkage van hydraulische onderdelen.

De MT210 is zeer goed bodemvolgend. Niet alleen de ophanging van de units is flexibel, maar ook de ophanging van de gehele machine aan de tractor. De MT210 past achter iedere tractor met een CAT I of CAT II driepunts-hefaansluiting, het aanbevolen minimumvermogen is 30 pk.

Naast de Maredo MT210 topplaagbeluchter is er ook nog de Maredo MT214 VibeDisc-Slicer, een snijbeluchttingsmachine. Reincke: 'Door het snijden van de grasmat met deze snijbeluchttingsmachine stimuleer je de grasgroei weer. Het is dus een goede aanvulling op doorzaaien eigenlijk.' Ook is er in de MT-serie de Maredo MT200 Flex-Verticutter, een verticuteermachine. ●

PROMO tot 31/12/2020

Rue du Bois 44 | B-4840 Welkenraedt | info@evogreen.be | NL +32 (0)493 39 00 32 | FR +32 (0)493 39 00 33

Hurricane stand-on bladblazer bij Billy Goat



Een typisch Amerikaans verschijnsel is de 'stand-on' machine, een zelfrijder waarbij de bestuurder achterop de machine staat. We zien ze meestal in de uitvoering van een grasmaaier, maar Billy Goat heeft ze ook met een bladblazer op de kop.

Bladeren ruimen kan best arbeidsintensief zijn. Met deze Billy Goat 'stand-on' bladblazer kan het echter snel en met minder mankracht. Een ideale machine dus voor gemeentelijke groendienst, aannemers, sportclubs enzovoort. Met de Hurricane kunnen tegen een hoog tempo grote oppervlaktes bladvrij worden geblazen. Deze bladblazer biedt zero-turn-wendbaarheid,

eenvoudig op- en afstappen en maximale productiviteit.

De bladblazer heeft 3 blaasrichtingen: links, rechts en vooruit met een debiet van respectievelijk 7.720, 9.045 en 7.925 m³. Om dit debiet te garanderen heeft de machine een 35 pk sterke Briggs & Stratton Vanguard V-twin motor van 993 cc gekregen. Via het unieke design van de behuizing wordt de lucht aan beide zijden aangezogen, voor een hogere luchtsnelheid, minder lawaai en meer kracht.

Meer info: www.vandyck.be

Elektrische dumper bij JCB



JCB lanceerde zijn HTD-5e E-Dumpster. Als basis werd de standaard HTD-5 genomen.

De compacte HTD-5e E-Dumpster heeft net als de standaard HTD-5 een laadcapaciteit van 500 kilo en een kphoogte van 135 centimeter. De elektrische variant is uitgerust met een 48V-lithium-ionbatterijpakket. De 5,9pk-diesel is nu vervangen door een 9kW-elektromotor, goed voor een transportsnelheid tot 3 km/u. Verder is de machine vergelijkbaar met haar brandstofaangedreven voorganger. De JCB HTD-5e E-Dumpster is slechts 69 cm breed en kan daardoor door alle smalle doorgangen passeren.

Uw advertentie in ons magazine ?



Contacteer ons via pub@greentechpower.eu

Grin SPM53PRO

Noviteit 2021



Lang gras
maaien



Zwenkwiel



Powered by
Kawasaki



Op een
helling maaien



Professioneel
gebruik

TEST ONZE GRASMAAIERS ZELF OP HET GAZON



Besprek uw Test Drive bij één van onze officiële dealers via **0473.13.45.05**

Nieuw: een pand kopen via Biddit.be?



Wenst u een pand te kopen om er uw bedrijf in te vestigen, een woning of grond, dan kan dit voortaan gemakkelijk vanuit uw zetel! Sinds kort kan men namelijk kopen via 'Biddit.be'. Hoe gaat dit in zijn werk?

Wanneer komt een koop tot stand?

'Koop' is een overeenkomst waarbij de ene partij zich verbindt om een zaak te leveren, en de andere om daarvoor een prijs te betalen. De koop kan bij authentieke (bij de notaris dus) of bij onderhandse akte worden aangegaan. Hij is tussen partijen voltrokken zodra er een overeenkomst is omtrent de zaak en de prijs, hoewel de zaak nog niet geleverd en de prijs nog niet betaald is.

Concreet betekent dit dat er twee essentiële bepalingen van toepassing moeten zijn opdat er sprake kan zijn van een koopovereenkomst: er moet een overdracht van het eigendomsrecht van een zaak zijn (bijvoorbeeld een pand) en er moet hiertoe een prijs betaald worden. Ontbreekt een van deze twee elementen dan kan er onmogelijk sprake zijn van een koopcontract.

Verder moet er, opdat een koop tot stand kan komen, een 'wilsovereenstemming' zijn tussen de koper en de verkoper. Zo zal in de praktijk de verkoper een aanbod doen. Door dit aanbod blijft hij gebonden, dit wil zeggen dat de verkoper zijn aanbod lang genoeg zal moeten laten duren zodat de kandidaat-koper genoeg tijd krijgt om erover na te denken en een antwoord te geven.

Aanvaardt de kandidaat-koper dit aanbod, dan is er een 'wilsovereenstemming' tussen koper en verkoper en zal de koop tot stand komen.

De 'openbare verkoop' en de 'verkoop uit de hand'

Op het gebied van procedure verloopt de 'verkoop uit de hand' totaal anders dan de 'openbare verkoop'.

Een eerste verschilpunt zit in het opmaken van de notariële akte van verkoop. De verkoop uit de hand wordt voorbereid op het ogenblik dat koper en verkoper effectief tot een akkoord gekomen zijn. Hier wordt de notariële akte dikwijls opgesteld nadat er voldaan werd aan een opschortende voorwaarde. Zo wordt er in de praktijk in het compromis (hetgeen de koper en de verkoper opmaken ten tijde van hun akkoord) dikwijls vermeld dat de koop slechts kan doorgaan indien de koper een lening krijgt bij de bank.

Bij de openbare verkoop is dit niet het geval. De notaris biedt openbaar te koop aan en hij zal onmiddellijk toewijzen aan de meestbiedende, mits hij het akkoord heeft van de eigenaar(s). Het is dan ook op dat bepaalde moment dat de koop gesloten is en dat in de verkoopzaal de akte opgesteld en getekend wordt. Wat de voorwaarden van de koop zelf betreft (betaling van de kosten en de koopprijs), die worden steeds afgelezen op de verkoopdag zelf. Hier is goed luisteren de boodschap!

Bij de openbare verkoop is het dus zo dat de koper geen bedenktijd kan vragen of ook geen opschortende voorwaarden kan bedingen: hij koopt of hij koopt niet. Belangrijk in dit geval is dus dat elke kandidaat-koper zich

vooraf goed informeert over het te koop aangeboden goed. Eens hij tijdens een openbare verkoop gekocht heeft, is het te laat.

Kopen en verkopen via Biddit.be

Omwille van de steeds evoluerende vooruitgang op gebied van computer, telefoon en internet hoeft u sinds kort uw woning niet meer te verlaten om een pand te kopen. U kan dus perfect een huis kopen zonder naar het notariskantoor te stappen of naar een openbare verkoop te moeten gaan. Hebt u een computer of smartphone, dan kan u gemakkelijk via Biddit.be bieden op een pand naar keuze. U kan bieden met uw e-ID en dit in volledige discretie: uw bod is wel voor ieder die Biddit.be bezoekt zichtbaar, maar alleen de notaris kent uw identiteit!

Op de website Biddit.be kan u alvast kijken naar alle panden die overal in ons land te koop zijn. Voor elk pand wordt aangegeven wanneer de biedingen beginnen en wanneer ze eindigen. Bij het aanklikken van een pand krijgt u eveneens de biedingsvoorwaarden en de procedure voor de aankoop van dat pand te zien. Het is belangrijk deze voorwaarden goed na te lezen. Er wordt ook uitgelegd hoe u aan het biedingsproces kan deelnemen.

Elke bieder kan zijn bod in alle discretie uitbrengen en dit bod wordt door iedereen die Biddit.be bezoekt ook gezien. Bent u de hoogste bieder voor een pand, dan zal de notaris u contacteren aangezien hij elke bieder kent.

Is een bod geplaatst op Biddit.be bindend?

Absoluut! Eens u een bod geplaatst hebt op Biddit.be, bent u door dat bod gebonden en kan u niet meer terugkrabbelen. Vermits de notaris weet wie er geboden heeft, zal hij u contacteren na het eindigen van de biedingen als u het laatste bod hebt uitgebracht.

Daarom is het raadzaam om, indien u biedingen doet via Biddit.be, u vooraf goed te informeren over het desbetreffende pand. U kan best ook vooraf nagaan bij uw bankinstelling of u een lening kan bekomen, en zo ja tot hoeveel deze lening kan gaan. Want indien u dit pand kocht en later zou blijken dat u geen lening bekomt, dan zal u hierdoor in de problemen komen.

Automatisch bieden?

Op Biddit.be kan u ook 'automatisch' bieden. Dit houdt in dat u kan vastleggen tot welk bedrag u bereid bent om te bieden (bijvoorbeeld 200.000 euro). Het systeem kan dan zelf automatisch bieden tot wanneer uw plafond van 200.000 euro bereikt wordt. Het voordeel hier is dat u de biedingen niet op de voet hoeft te volgen!

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

ELIET®

MEGA PROF

All-round versnipperaar
voor elk seizoen!



Het maakt niet uit welke snoeiresten hij krijgt voorgeschoteld, de ELIET Mega Prof lust alle groen tot een diameter van 15 cm. Hiermee dekt deze krachtige versnipperaar zowat de volledige behoefte van de tuinprofessional af.

Deze versnipperaar wordt aangedreven door een 33 pk Kubota Turbo Diesel of een Vanguard EFI 37 pk benzine motor, en is standaard uitgerust met de modernste systemen zoals ABM™ (Anti-Blok-Motor).

Eco Eye™, snelheidsregelaar. Daarenboven heeft de Mega Prof een gewicht beneden de 750 kg, transporteren kan dus met een eenvoudig B-rijbewijs.

Word de trotse gebruiker van deze top ELIET-versnipperaar voor slechts 299€/maand*.

Vraag naar de ELIET Leasing voorwaarden bij de erkende ELIET dealer of contacteer het ELIET On Tour team.



<750
kilogram



**MACHINE
UITPROBEREN?**

Vraag vandaag jouw DEMO aan
op www.elietontour.eu



Eliet Europe NV
+32 56 77 70 88
info@eliet.eu
www.eliet.eu

ELIET®
LEASING

Met ELIET Leasing heeft u de
MEGA PROF ter beschikking
voor slechts:

299€
/maand*

*aflossing op 60 maanden. Leasing voorwaarden op www.eliet.eu

KERSTEN VEEGMACHINES



VOOR ALS HET ÉCHT PROPER MOET ZIJN



CATALOGUS
2021

VRAAG HEM AAN
VIA [INFO@PIVABO.BE](mailto:info@pivabo.be)

PIVABO
MACHINES VOOR TUIN, PARK & MILIEU

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



Ontdek deze Kersten veegmachine
en tal van andere machines op
WWW.PIVABO.BE