



GreenTechPOWER
HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS





Verti-drain 7316



Verti-drain 7626

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



Verti-drain
7316



Verti-drain
7626



www.redexim.com

INTRODUCTIE VAN 6 NIEUWE FASE V-CONFORME HOUTVERSNIJPERSAARS



TIMBERWOLF®
Lead the Pack



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

timberwolf-uk.com
firmathomas.be



Voorwoord	Niets is wat het lijkt ...	5
Golf & Techniek	De Lilse Golf & Country telt vijfendertig jaren.	6
Openbare besturen	'Het meeste doen wij zelf omdat het straatbeeld proper moet zijn.'	10
Dealer	Het dealerbedrijf Wansart is een vaste waarde in de regio van Marche-en-Famenne.	14
Highlights		18
Tuinaanlegger	In Maubray zet Géry Hennart de puntjes op de 'i'.	20
Tuinaanlegger	'Family first' is een centraal gegeven bij de familie Claessens.	24
Tuinaanlegger	Arts, pomp en irrigatie.	28
Techniek	Vier Italiaantjes. 	32
Techniek	Maredo STrac 700-werktuigdrager. 	34
Fedagrim	Demo Groen 16de editie	36
Techniek	Ferris IS 6200-zeroeturnmaaier: the sky is the limit. 	38
Techniek	Eliet verdrijft onkruid uit het grasveld. 	42
Highlights		46
I love my GreenTechJOB	Olivier Simonart is commercieel vertegenwoordiger voor Kress.	48
Mensen achter machines	Koen Martens: 'Als ik daar sta, zie ik enkel mezelf, de bijl en het houtblok.'	50
Dr. Gazon	Waar hou ik best rekening mee als ik mijn gazon wil verjongen?	54
Techniek	Communicatie in het bos.	58
Mensen achter machines	EuroGarden.	62
Techniek	Loopt alles gesmeerd?	64
Recht	Te goeder trouw een 'onjuist' contract ondertekend: wat nu?	70

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

Drukkerij
Leleu Group, Merchtem

Hoofdredactie
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
Helena Menten

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.

Coverfoto: Frank Hulselmans



Belgian jury member

**Distributeur
in België en
Luxemburg:**

KECKEX
CHEMIEFREI | EFFEKTIV | NACHHALTIG

RECO
ETRAC®

TORO.

imants
Digging the future

Club Car

Innovators in Turf Maintenance
MAREDO

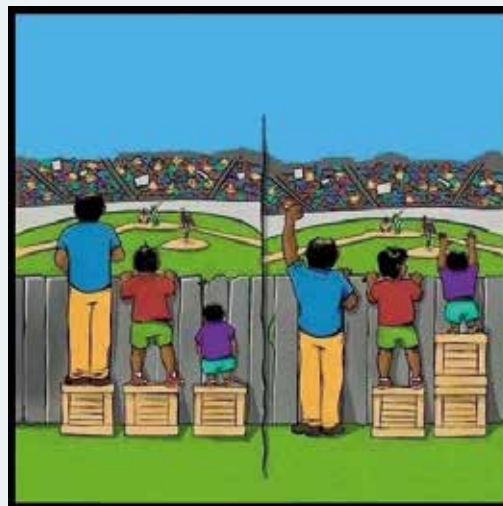


**Wij zijn de specialist voor machines voor
greenkeeping van golfbanen en sportvelden,
het onderhoud van park of bos, openbaar
groen en de verzorging van campings of
evenementen terreinen.**

Waarheid van het seizoen

'Niets is wat het lijkt, als je maar goed kijkt.'

(Cees Krone, Utrechtse dichter, 1914-1951)



Niets is wat het lijkt ...

Het lijkt of we al twee jaar in een soort dystopische wereld leven. In een samenleving die grotendeels gestuurd wordt door de angst waar niemand het begin of het einde van ziet. Het is het tegengestelde van een utopische wereld, die juist een ideale maatschappij beoogt. Heel het narratief waar de wereld de laatste twee jaar in verzeild is geraakt, is grotendeels gebaseerd op angst. Er is met een kanon op een mug geschoten met als gevolg dat heel de maatschappij wereldwijd ontregeld is. Het is ongelooflijk hoeveel mensen wakker worden en zich vragen beginnen te stellen bij de rol van de media. De gezondheidscrisis is uit haar ware proporties getrokken en duwt nog een groot deel van de mensen verder in de angst. Maar er zit veel meer ongenoegen bij de burger dan dat alleen. Mensen voelen dat de maatschappij op alle vlakken polariseert. En de mainstreammedia belichten graag het negatieve, want dat scoort. Maar niemand wordt hier beter van.

Wanneer we naar de economie en onze sector kijken, dan valt het al bij al nog mee. Op vlak van investeringen draait alles flink door, met ongekennde levertermijnen als gevolg. Aan de andere kant is de inflatie flink gestegen waardoor alles duurder wordt. En niemand kan voorspellen wanneer het stopt en hoe het zal stoppen.

... als je maar goed kijkt

Toch zien we ook positieve signalen. Mensen zoeken elkaar op voor meer en intensere samenwerking over de (lands)grenzen heen. En dat is nu weer het mooie van deze verandering van tijdperk. Achter al de mist die de media spuien, staan er mooie dingen te wachten. Creatieve groenondernemers en openbare besturen zijn zich nog meer bewust van het belang om zorgzaam met groen om te gaan. Veel burgers hebben het contact met hun tuin (her)ontdekt en dat heeft ervoor gezorgd dat ze daar flink wat geld aan gespendeerd hebben en nog spenderen. Openbare besturen hebben meer inspanningen gedaan om het openbaar groen op zijn mooist te laten zien. De burger heeft veel tijd in eigen land doorgebracht

en daardoor de schoonheid van de eigen natuur en monumenten leren kennen. Het gras hoeft dus niet altijd groener te zijn aan de andere kant.

De redactie



Demo Groen van 4 tot 6 september in het Park van Laken

Ondanks de annulatie van de vorige Demo Groen in 2020 en Agribex in 2021 blijft Fedagrim erin geloven dat we in september onze zestiende editie van Demo Groen kunnen organiseren.

Demo Groen is de grootste Belgische openluchtdemonstratie van materieel voor tuin en groene zones, sportvelden en stadsreiniging.

Twee van de drie dagen van Demo Groen is ook de sector van de stadsreiniging van de partij. Dit al voor de vijfde keer op rij. De link tussen openbare netheid en groenbeheer in de ruime zin van het woord is immers steeds sterker geworden. Het groeiende succes van de edities van de laatste jaren heeft dat nog eens in de verf gezet.

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

De Lilse Golf & Country telt vijfendertig jaren

Met 9 holes is 'De Lilse' al vijfendertig jaar een begrip in de Kempen. We hadden een gesprek met de huidige eigenares Nienke Vink en greenkeeper Michael Goossens. Het bezoek was tevens een gelegenheid om de rtk-gps gestuurde robotmaaier op de fairways aan het werk te zien en de plussen en minnen van deze machine rechtstreeks van de gebruiker te vernemen.

Tekst & foto's: Peter Menten

Nienke Vink was sinds juli 2007 met haar ex-partner eigenaar van 'De Lilse' en enkele jaren later nam ze de zaak volledig voor eigen rekening: uitbating van het golfterrein, het onderhoud, de horecazaak ... De cijfers van de laatste jaren wijzen erop dat ze de zaak goed in de hand heeft. Het ledenaantal neemt sterk toe en de kwaliteit van het terrein volgt in gelijke mate. Greenkeeper Michael is al jaren de rechterhand van Nienke en vertelt zijn kant van het verhaal.

Ontstaan

Nienke Vink: 'Vijfendertig jaar geleden was het hier een boomkwekerij en de eigenaar, Jozef Verhaegen, wou in 1987 gewoon een golfterrein voor zijn vrienden maken. De architect van de Lilse Golf heet trouwens J. Verhaegen. Na een paar jaar is hij ermee gestopt en heeft hij het overgedragen aan de familie Sauter. Die hebben het golfterrein ongeveer zestien jaar uitgebaat en daarna heb ik het hier met mijn ex-man overgenomen. Dit jaar bestaat de Lilse vijfendertig jaar en start ik hier mijn vijftiende jaar. Destijds ben ik hier begonnen met mijn ex-man en sedert zes jaar doe ik het hier op eigen houtje. Toen was ik verantwoordelijk voor het ledenbeheer, wedstrijdbeheer, de winkel, de horeca ... Zes jaar geleden is er het onderhoud van het terrein bijgekomen.'

GreenTechPower: 'Hoe kom je erbij om een golfterrein te gaan runnen?'

Nienke: 'Ikzelf zat in de tandheelkunde, mijn ex-man was golfprofessional en gaf hier les op dat moment. Zijn baas, de vorige eigenaar, liet vallen dat hij wou stoppen en zo hebben we na wat omwegen de zaak overgenomen. Ik had geen enkele ervaring, ik golfde zelfs niet. En ik verzeker je dat we onze handen vol hadden: terrein uitbaten, ledenbeheer, horeca ... Alles ineens!'

GTP: 'Waar haal je verder je informatie en kennis?'

Nienke: 'Ik moet zeggen dat Golf Vlaanderen daar goed in begeleidt. Daar bieden ze veel opleidingen aan. Op geregelde tijdstippen zitten wij samen met de andere golfclubs en dat is iets waar ik het meeste uithaal. De golf is een kleine wereld: iedereen kent iedereen en we



Nienke: 'Toen ik 6 jaar geleden ook voor het terrein verantwoordelijk werd, ben ik samen met onze greenkeeper Michael een greenkeepersopleiding gaan volgen.'

zijn collega's. We wisselen ook vlot informatie en ervaring met elkaar uit. Piet Vandenbussche bijvoorbeeld organiseert al enkele jaren een uitwisseling tussen Belgische en Nederlandse golfbaanmanagers en dan spelen we het ene jaar in België, het andere in Nederland. Dan gaan we eerst 18 holes golfen en nadien een hapje eten, met elkaar babbelen en netwerken. Dat zijn ideale momenten om informatie in te winnen.'

Investeren in het terrein

Nienke: 'Zes jaar geleden heb ik bewust gekozen om te investeren in de baan. Toen ik destijds ook voor het terrein verantwoordelijk werd, ben ik samen met onze greenkeeper Michael een greenkeepersopleiding gaan volgen. Als je mensen moet aansturen is het belangrijk dat je weet waarover het gaat. Ik vind het heel belangrijk dat een manager thuis is in greenkeeping, ook bijvoorbeeld bij de aankoop van machines en materiaal voor het terrein. De mensen komen hier om te spelen en dan moet het terrein pico bello zijn. Dat stemt de spelers blij en zorgt indirect ook voor nieuwe leden. Doordat de club de laatste jaren zo stevig gegroeid is, hebben we die investeringen kunnen rondmaken. Zo

hebben we vorig jaar ook een tweede greenkeeper kunnen aanwerven, waardoor we nog meer zorg aan het terrein kunnen besteden, vooral aan dingen die we wegens tijdsgebrek moesten laten liggen.'

Forse stijging van het aantal leden laat nieuwe investeringen toe

Nienke: 'Met de gezondheidscrisis in maart 2020 moesten ook de golfterreinen sluiten. Bij de heropstart in mei 2020 is de golfsport in de aandacht gekomen als de eerste sport die terug vrijgegeven werd. Dat heeft mensen er massaal toe aangezet om met golf te starten.'

'Als 9-holesbaan trekken we heel veel starters aan. Al meer dan negen jaar bieden wij het Start to Golf-pakket aan en dat zorgde toch voor bijna 100 starters per jaar. In 2021 hebben we er 250 kunnen aantrekken en het jaar ervoor 200. Dus 450 mensen die wij de afgelopen 2 jaar kennis hebben laten maken met de golfsport. Veel van die starters zijn naderhand blijven doorstromen naar hier of naar andere clubs. Je hebt golfscholen met voornamelijk een driving range waarvan de starters dan naar een 9-holes gaan, of starters die van 9 naar 18 evolueren. En soms gebeurt ook de omgekeerde beweging: oudere mensen die van 18 naar 9 gaan. De Lilse is altijd een familiale club geweest, ook bij mijn voorgangers. Toen ik hier vijftien jaar geleden voor het eerst langskwam, had ik zo'n gevoel van thuiskomen. En dat hangt er nu nog. Hoewel we sterk gegroeid zijn, zeggen mensen mekaar nog steeds goeiendag. Er ligt hier geen drempel.'

GTP: 'Waar gaan jullie de nieuwe leden zoeken?'

Nienke: 'Wij hebben geen reclame gemaakt. Gewoon mond-tot-mondreclame. We zien familieleden en vrienden van bestaande leden die aansluiten.'

GTP: 'Kan het terrein die groei aan?'

Nienke: 'Voorlopig nog wel. Sinds twee jaar hebben wij starttijden die de overheid ons heeft opgelegd. We merken daarbij dat er nog ruimte is tussen de tijden. Iedereen die wil spelen, kan elke dag komen spelen. Soudal Open heeft dit jaar de European Tour naar België kunnen halen op Rinkven en dat is voor de golfsport ook weer goed. Die krijgt op haar beurt media-aandacht en zo worden er weer mensen aangetrokken tot het golfspelen.'

Greenkeeper Michael Goossens

Michael: 'De gezondheidscrisis heeft voor zover wij het hier kunnen waarnemen de golfwereld een boost gegeven. Wij zijn op twee jaar tijd van 350 naar 600 leden gegaan. De club krijgt daardoor meer middelen en mogelijkheden – betere machines, beter onderhoud, betere meststoffen – waar wij als greenkeeping ook van genieten en die we kunnen teruggeven onder de vorm van een mooier speelveld.' 'Ik merk dat er veel nieuwe mensen gestart zijn met golfspelen, mensen waarvan ik het nooit zou hebben verwacht. Voor ons was het ook wennen: van een terrein dat enkele spelers per uur had naar een permanente bezetting op de baan, dat vraagt ook een andere manier van werken.'

'Zo moeten we bijvoorbeeld voor elf uur alle zware werken afgerond hebben. Twee jaar geleden zijn we begonnen met de robotmaaiers op de fairways, mijn collega Tom is er bijgekomen voor twintig uur. Wij kunnen nu alles deftig doen, meer gestructureerd. Tevoren had ik vaak het gevoel dat ik tegen de tijd aan het boksen was. Tevoren werd er alleen drielendig op de greens gemaaid. Wij proberen daar



Greenkeeper Michael Goossens: 'Ik ben deze maand aan mijn veertiende werkjaar begonnen. En als ik de evolutie zie die we de laatste jaren in de club doormaakten, zelfs al voor de gezondheidscrisis, dan kan ik alleen maar tevreden zijn. Sinds eigenares Nienke het roer overnam, investeert zij iedere verdiende euro in de club.'

nu zoveel mogelijk met de hand te maaien, dat geeft ook een betere kwaliteit van de greens, hé.'

'Ik ben deze maand aan mijn veertiende werkjaar begonnen. En als ik de evolutie zie die we de laatste jaren in de club doormaakten, zelfs al voor de gezondheidscrisis, dan kan ik alleen maar tevreden zijn. Sinds eigenares Nienke het roer overnam, investeert zij iedere verdiende euro in de club.'

'Ik heb tot vorig jaar dertien jaar alleen gewerkt. Af en toe kwam er eens iemand een handje toesteken, maar doorheen het jaar stond ik er alleen voor. Dan waren er nog geen robots: de fairways drie keer per week maaien tegen 7 uren per maaibeurt, kun je tellen? Als je nu een schema maakt met planningen voor bemestingen en zo, dan zit je vlot aan 100 werkuren per week. Je houdt ook je bemestingsplan aan. En we zitten hier met zandgrond dus ik was blij dat we in 2021 eens een natte zomer hadden. Die zorgde ook voor een goede doorworteling van de grasmatten. De leden zien de evolutie ook hé. De mensen die hier vroeger af en toe eens kwamen, die merken het grote verschil. Onze mechanisatie besteden we uit aan VDB Technics: de snelle manier van reageren daar sluit mooi aan bij wat wij nodig hebben. Er wordt altijd wel een manier gezocht om het probleem op te lossen.'

GTP: 'Wat heeft jullie de stap naar de robotmaaier doen zetten?'

Michael: 'Hoe beter je de kwaliteit van het terrein wilt hebben, hoe meer manuren je moet investeren. Daar kun je niet buiten. De robotmaaiers zijn er eerst en vooral gekomen om mij te ontlasten. Ondertussen groeide het ledenaantal en kwam het voorstel om nog iemand voor 20 uur aan te nemen. Zo konden we gestaag de kwaliteit van het terrein verbeteren.'

'Zonder dat ik er erg in had, was de balans tussen werk en privé sterk in onevenwicht geraakt. Maar dat hebben we met Nienkes inzicht, de vier robotmaaiers sinds juni 2019 en de extra man erbij terug in evenwicht kunnen brengen. Het budget dat ik nu voor de greenkeeping heb tegenover dat van vijf jaar geleden, dat is gigantisch toegenomen.'

GTP: 'Wat is de sterkte van jullie club?'

Michael: 'Wij zijn heel toegankelijk. Iedereen praat hier met iedereen en ook in de horecazaak kan iedere voorbijganger terecht. Dat maakt

dat er geregeld mensen op deze manier de weg naar het golfspelen vinden. Nienke betreft ons als greenkeeper bij alles en dat maakt dat we als één ploeg naar buiten komen.'

GTP: 'Waar ga jij je kennis halen?'

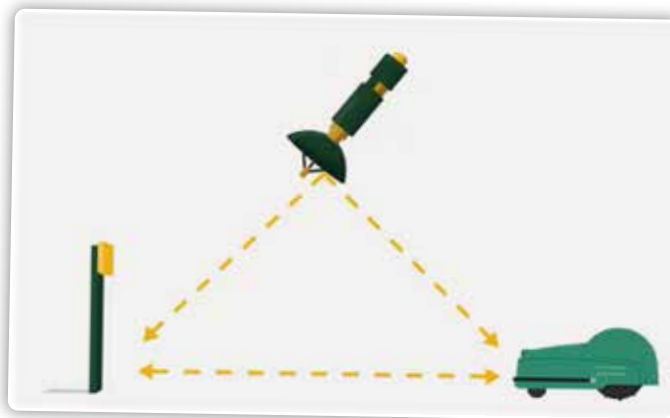
Michael: 'Wij hebben een adviseur voor het terrein, Kris Van Ingelgem van AGS, die de Schotse greenkeepersopleiding heeft gevolgd en zelf heel veel dingen in de praktijk heeft aangepakt. Ondertussen heb ik veel van hem geleerd en is hij een prima back-up. Hij is heel hard bezig met meststoffen, bemestingsplannen, en hij is constant aan het testen. Zijn nieuwsgierigheid en geëxperimenteer komen ons terrein ten goede. Hij adviseert ons bij het jaarlijkse greenkeepingplan. Hij komt hier zelf nog de bodemstalen nemen die hij zelf laat onderzoeken. De grote werken plannen we dan samen in. En de ene keer volg ik hem en de andere keer doen we het anders. Hij is ook een niet-gebonden raadgever. De plannen die hij maakt, zijn trouwens geen kopie van ergens anders, maar toegespitst op ons terrein. Hij respecteert ook de rust in de winter voor het grasveld. Dat is eerder arm dan rijk en ik heb ook liever dat de velden arm zijn. Een gazon moet er in de winter niet diepgroen uitzien. Dat scheelt een hoop op vlak van ziektes.'

De Lilse golfclub maait met vier robots



Een nieuwe rtk-maaier komt op 25.000 euro, all-in, en daar zou dan 6 hectare mee kunnen worden gemaaid.

Michael: 'In normale omstandigheden zijn er vier robotmaaiers at random – dus zonder rtk – aan het maaien. Iedere maaier heeft zijn eigen laadstation. In totaal maaien deze goed 6 ha. Dat is theoretisch 1,5 ha per maaier. In de toekomst willen we naar rtk-gps besturing



gaan voor alle maaiers, en dan niet met de bedoeling om met minder maaiers te werken, maar om niet meer 24 uur per dag te gaan draaien. Dan kunnen de fairways tijdens de dag bijvoorbeeld vrij blijven. In theorie zou dit met één rtk-gps maaier kunnen. Maar je hebt plaatsen waar de maaier tijd verliest zoals rond bomen, bij doorgangen van het ene veld naar het andere, aan obstakels enzovoort.'

'Tijdens de zomer van 2021 viel er veel nat, hadden we ook meststoffen toegediend en groeide het gras geweldig. Dan hebben de maaiers de klok rond gereden. Als die allemaal op rtk-gps gaan kunnen rijden, dan ga je dat kunnen beperken. Tot een derde van de tijd ga je zeker kunnen winnen is mijn ervaring. Je rijdt tot op 10 cm overlap en hebt in totaal minder slijtage op de maaier omdat hij minder verloren moet rijden om eenzelfde oppervlakte te maaien. De omtrekdraad is er nog, dat is ook nog een wettelijke verplichting, maar je kunt de maaier nog gedetailleerder instellen en nog mooier rond obstakels maaien. De draad is nu nog actief en geeft een extra veiligheid, zeker omdat we hier met de waterpartijen en de boomwortels rekening moeten houden. Als de draad zou wegvallen, heb je nog altijd de precisie-gps in je robot. Als die zou uitvallen, dan stopt de maaier onmiddellijk en je krijgt een melding dat de verbinding weg is. Een voordeel van de draad is dat als je een probleem met de gps-ontvanger hebt, je nog altijd random kunt maaien. Een kabelbreuk opsporen is in droge omstandigheden vrij doenbaar, maar als het vochtig weer is dan is het een ander paar mouwen. De voordelen zitten in de combinatie van omtrekdraad én rtk.'

Per robot wordt ingesteld waar hij gaat maaien. De maaiers zijn met hun laadstation verbonden en in de app wordt hun terrein ingegeven. Het terrein is door een omtrekdraad afgebakend.

Michael: 'Ik heb het voordeel gemerkt tijdens de regenachtige dagen. Vroeger had ik hier één randommaaier (zonder gps) de klok rond en zeven dagen op zeven nodig. En als je dan enkele dagen natter weer had, dan moest je gaan bijmaaien. Nu heeft hij met rtk-gps deze fairway op 24 uur drie keer gemaaid.'



Yves Van den Bosch van VDB-Technics, leverancier van de maaiers: 'Alle bestaande toestellen van de Connected Line van Belrobotics kunnen achteraf met rtk-gps worden uitgerust. Dat zijn machines die na september 2018 werden verkocht. Een nieuwe rtk-maaier komt op 25.000 euro, all-in, en daar zou dan 6 hectare mee kunnen worden gemaaid. De rtk-gps maaier op de Lilse werkt op 4G, wat voor een stabiele verbinding zorgt, ook onder bomen en in moeilijker omstandigheden. We zijn gewend om met een radiosignaal te sturen, een rechte lijn dus. Alles wat die lijn onderbreekt, stoort het signaal. Met 4G zijn het basisstation en de robot constant met elkaar in communicatie.'

'Wat ik ook zeg tegen golfuitbaters: doe nooit je traditionele machines weg. Gps-gestuurde machines gaan wel wat werkuren uitsparen, maar het uiteindelijke doel is niet om mensen te vervangen, maar om de totale staat van het terrein te verbeteren. Bijvoorbeeld, traditioneel maait men twee à drie keer in een week de fairways. Met robots kun je dit herleiden naar één maaibeurt net voor een weekend of een wedstrijd. Je zet dan je maaier 1 mm lager dan de robot en zo kun je snel maaien, met baaneffect en zonder grasafval op je fairways. Zo heb je dus een perfect terrein tegen het weekend of net voor een wedstrijd. De 80 of 90% van de tijd die je wint met maaien moet je gebruiken om de rest van je club te upgraden.' ●



Kent u onze Drop-pit al?

BALL MANAGEMENT SYSTEM BY VDBTECHNICS

VDBtechnics heeft een ball-management-systeem ontwikkeld, de **drop-pit**, waarbij 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.

'Het meeste doen wij zelf omdat het straatbeeld proper moet zijn'

Wat het onderhoud van de buitenruimte betreft, doet Middelkerke vrijwel alles zelf, behalve grote herstellingen of de aanleg van projecten. Bij alle vernieuwingen onderzoekt de gemeente hoe deze een meerwaarde kunnen zijn voor zowel het toerisme als de eigen inwoners van de gemeente. Een onderdeel van het grootste en duurste project, *Masterplan Westende-Bad/Gemeente Middelkerke*, is de golfdempende uitbouw.

Tekst & foto's: Dick van Doorn

Een gemeente met historische roots

Middelkerke lag rond het jaar 1200 op het eiland Testerep in zee. De twee andere plaatsen op het eiland waren Westelijk Ende (nu Westende, een deelgemeente van Middelkerke) en Oostelijk Ende (het huidige Oostende). In het midden van het eiland lag Middelkerke waar een grote rooms-katholieke kerk stond. Door continue verzanding van de slikken rondom het eiland en inpoldering kwam Testerep uiteindelijk aan het vasteland te liggen. De huidige deelgemeentes van Middelkerke – naast Westende/Westende-Bad – zijn Lombardsijde, Leffinge, Slijpe, Wilskerke, Mannekenvere, Schore en Sint-Pieters-Kapelle. In totaal 7.706 hectare: een grote kustgemeente dus.

Middelkerke is meer dan een gewone kustgemeente. Sommige deelgemeentes hebben een rijke geschiedenis, zoals Slijpe dat gekend is om zijn tempeliers. Vanaf 1137 waren de tempeliers heel actief in deze regio. Ze konden zelfs hun rechten laten gelden op een deel van de opbrengsten van hoeves op hun grondgebied en exploiteerden zelf ook boerderijen. Na een tussenstop op het huidige Fleriskot in Leffinge bouwde men in de dertiende eeuw het nieuwe Groot Tempelhof in Slijpe uit tot een economische machtsbasis. Deze 'Commanderie de Flandres' was een van de belangrijkste van Vlaanderen. Toen paus Clemens V in 1312 de tempeliers ontbond, namen de hospitaalridders hun plaats in. Die bleven in deze regio actief tot de Franse Revolutie. Het standbeeld 'De Tempelier' is de nieuwste aanwinst van het Middelkerkse kunstpatrimonium. Het gemeentebestuur kiest duidelijk voor esthetische of historisch verantwoorde kunstwerken.

IJzer als frontrivier

Recentere geschiedenis, maar zeker niet minder belangrijk, is te vinden aan de grens van de gemeente. In de Eerste Wereldoorlog was de huidige gemeentegrens van Middelkerke in het zuidwesten, de rivier de IJzer, het front tussen de Belgische en Duitse troepen die zich aan weerszijden van de rivier hadden ingegraven. Na de *Slag om de IJzer* in 1914 kon het Belgische leger de rest van de oorlog standhouden na overstroming van een deel van de IJzervlakte. Groot-Middelkerke telt momenteel ruim



Ronny Boydens (op de foto rechts), verantwoordelijk voor het beheer van het openbaar domein in Middelkerke: 'Het moet gewoon proper zijn in de buitenruimte van onze gemeente.'

18.500 inwoners. Rond 1900 had deze gemeente ook al 8.415 inwoners, en dat zonder de huidige deelgemeentes.

De tempeliers waren al afhankelijk van de landbouw(inkomsten), en nog steeds is tachtig procent van het grondgebied van Middelkerke in handen van agrariërs. De gemeente telt circa 140 landbouwbedrijven, voornamelijk melkvee-, vee-, varkens- en akkerbouwbedrijven. Landbouw blijft, naast toerisme, de belangrijkste economische activiteit van de gemeente. Volgens Stijn Gussé, directeur Domein & Gebouwen, staat de akkerbouw daarbij voornamelijk in dienst van de melkvee- en vleesveebedrijven.

Het hinterland verder ontwikkelen

De voorloper van de huidige kusttram werd al eind negentiende eeuw aangelegd, al was het toen een stoomtram. Al vanaf de aanleg ervan groeide het aantal toeristen gestaag. Vandaar dat in 1891 ook al het eerste casino van Middelkerke gebouwd werd. De visserij, die Middelkerke ook gekend heeft, verdween op den duur vrijwel volledig. Enkel de toeristische zeevisserij is gebleven. Middelkerke heeft maar liefst acht zustersteden overal in Europa. Zoals zo vaak voor onze kuststeden geldt, stijgt ook in Middelkerke het aantal verblijvers in de vakantieperiodes. In de zomerperiode zijn er maar liefst circa 80.000 tweedeverblijvers,



Het standbeeld 'De Tempelier' is de nieuwste aanwinst van het Middelkerkse kunstpatrimonium.

wat het aantal inwoners in die periode op bijna 100.000 brengt. Stijn Gussé: 'Ons doel als gemeente is om deze toeristenstroom het jaar rond te behouden. Dat willen wij bekomen door het organiseren van themaweekends het hele jaar door. Zo is er het Herfstweekend, Halloweenweekend, Valentijnweekend ...'

In het verleden zette Middelkerke vooral in op het strandtoerisme. Sinds een jaar of drie is de gemeente de troeven van haar uitgestrekte hinterland verder aan het uitwerken. Momenteel worden op grote schaal fietspaden aangelegd, op dit moment plusminus 7,5 kilometer. In het hinterland komen ook picknickplaatsen en speelpleinen langs deze fietspaden. Middelkerke wil dus niet alleen de bijna tien kilometer kustlijn optimaal benutten, maar ook de ruim 7.700 hectare hinterland. Daarbij wordt er gemikt op het gezinstoerisme met bijvoorbeeld het organiseren van diverse zoek- en fietstochten.

120 miljoen euro voor nieuw casino en nieuwe zeedijk

Middelkerke zet als kustgemeente voornamelijk in op een groei van het toerisme, maar met aandacht voor de eigen inwoners. Stijn Gussé: 'Als je alle indirecte inkomsten uit het toerisme zou uitrekenen, dan kom je wellicht uit op circa 60 à 70 procent van het totale gemeentelijke budget. We leven dus voornamelijk van het toerisme, daarom wordt er ook volop in geïnvesteerd.' De speerpunten daarbij zijn de bouw van een nieuw casino en de vernieuwing van de zeedijk in Westende. Het casinoproject werd ontworpen door het ontwerpteam ZJA-OZ-Delva-BB, onderdeel van de THV Nautilus die instaat voor de realisatie van het casinoproject. Het ontwerp bestaat uit een lage onderbouw met een daklandschap dat volledig opgaat in de omgeving. In deze onderbouw zitten functies als een speelzaal (casino), een evenementenhal en een restaurant. Centraal op het dak staat een bolder (meerpaal) waarin het hotel gehuisvest is. De totale kost voor dit project bedraagt ongeveer 55 miljoen euro. Het project verdient zichzelf terug volgens Middelkerke door verhuurinkomsten van het casino die zowat 2,5 miljoen euro per jaar bedragen.

Naast het nieuwe casinoproject wordt ook geïnvesteerd in de nieuwe zeedijk. Dit project kadert in het grote project van kustveiligheid van de Vlaamse overheid en het *Masterplan Westende-Bad*. In totaal wordt 5,4 kilometer zeedijk vervangen. De totale kosten van dit project komen op 65 miljoen euro, met het casino erbij dus 120 miljoen euro in totaal. Voor het ontwerp werd er samengewerkt met de THV MOPurbandesign (hoofdontwerper), Cluster landschap en stedenbouw, SBE en Plantec. Samen met hen werden de vier kernthema's voor het project bepaald, namelijk meer veiligheid door het versterken van de zeedijk, meer beleving door te variëren in type zeedijk en mogelijkheden te bieden voor diverse soorten recreatie, als derde meer groen door de aanleg van de grasdijk en de groenzone in de golfdempende uitbouw, en als



GROUP  **MAAIERS**
VERSCHUEREN **VERSCHUEREN**

Veldstraat 43 | B-9080 Lochristi

☎ +32 (0)9 355 94 00 ✉ info@maaiers-verschuieren.be
☎ +32 (0)9 349 60 68 🌐 www.maiers-verschuieren.be



Om te bekijken hoe het beste een grasdijk gebouwd kon worden, reisden het ontwerpteam en de ambtenaren van Middelkerke af naar Nederland en meer bepaald naar Katwijk aan Zee. Op de foto de eerste fase grasdijk.



Het grootste deel van de gemeentelijke vrachtwagens en gemeentewagens staat mooi gestald in een lange carport



Omdat Middelkerke per se wil dat het proper is op straat legen medewerkers van de gemeente zelf met een vrachtwagen de straatvalbakken.

vierde meer zon door het verbreden of verplaatsen van de wandelzone waardoor deze niet langer in de schaduw ligt van de appartementen op de zeedijk. Om dit allemaal te realiseren werd gekozen voor twee types zeedijk, namelijk een golfdempende uitbouw – dit is een stijlvolle, lager gelegen wandeldijk die tevens dient als keermuur bij extreme golfslag – en verder de grasdijk die op Vlaams niveau een echte primeur betekent wat betreft het toewerken naar een flexibele en groene kustverdediging.

Voorbeeld: Katwijk aan Zee

Om te zien hoe het beste een grasdijk gebouwd kon worden, reisden het ontwerpteam en de ambtenaren van Middelkerke af naar Nederland, meer bepaald naar Katwijk aan Zee, waar boven op een 'harde' dijk een grasdijk werd aangelegd. De positieve ervaringen van Katwijk op het vlak van exploitatie en imago hielpen het bestuur om mee te stappen in dit verhaal. De eerste fase grasdijk werd al voor de zomer van 2021 aangelegd. Met fase 2 (de golfdempende uitbouw) is in september begonnen. Die loopt van de Noordzeelaan tot aan het Rauschenbergplein. De golfdempende uitbouw wordt gerealiseerd door het bedrijf Stadsbader, de grasdijk wordt aangelegd door het bedrijf Verhelst Aannemingen.

De beplanting van het gehele Masterplan wordt uitgevoerd door medewerkers van de gemeente Middelkerke zelf. Een groot deel van het plantgoed is hergebruik van het Westhoekreservaat, wat het project extra duurzaam maakt. Het planten door de gemeentelijke medewerkers maakt hen deelachtig in dit project, waarvan ze later zelf ook het onderhoud zullen mogen doen. Naast de grasdijk van Westende, het equivalent van 40.000 vierkante meter beschermende natuur, wordt in de golfdempende uitbouw tussen de overgang van de dijk naar de lager gelegen promenade een strook van vijf meter grasdijk aangeplant die in het centrum verbreedt. Tevens wordt deze verbreding uitgewerkt tot een botanische tuin met een tachtigtal soorten kustbeplanting en een zone met eetbare kustbeplanting. Zo zorgt het groen op zich ook voor een extra beleving en meer betekenis voor zowel bewoners als toeristen.

'Het móet proper zijn'

Alleen grote bedragen investeren is op zich niet voldoende om de toeristen naar Middelkerke te lokken, aldus Stijn Gussé. Het onderhoud van het openbaar domein is nog belangrijker. De gemeente Middelkerke hield het onderhoud van haar openbare ruimte decennialang zelf bij, tot zes jaar geleden. Sociale werkplaats De Duinenwacht werd toen gevraagd om voor de gemeente projecten te gaan uitvoeren. De Duinenwacht doet nu een klein deel van alle werkzaamheden aan zee, vooral in het groenbeheer. Voor grote herstellingen in de gemeente worden aannemers ingezet, zoals voor de aanleg van nieuwe fietspaden in het hinterland, nieuwe wegen en wijken. De aanbestedingsprijs is daarbij

bepalend en er wordt alleen regionaal aanbesteed.

De rest van de werkzaamheden doet de gemeente dus volledig zelf. Volgens Ronny Boydens, verantwoordelijk voor het beheer van het openbaar domein in Middelkerke, is de reden dat de gemeente wil dat het goed gebeurt en het straatbeeld proper is. 'Onze gemeente moet er gewoonweg altijd top uitzien. Het kan misschien wel goedkoper, maar de kwaliteit van het straatbeeld is voor ons vele malen belangrijker.' Ook flexibiliteit en kort op de bal kunnen spelen zijn van groot belang volgens Boydens. Het buitengebied wordt vrijwel geheel door de gemeente zelf gemaaid. Alleen de gedeeltes die het minst vervuild zijn met zwerfafval worden door de boeren gemaaid. Dat gras mogen ze in ruil voor hun veestapel gebruiken.

Ook gaat de kustgemeente zowel in het hinterland als in de diverse gemeentes zelf parken aanleggen. Zo gaat het sportveld bij Slijpe omgevormd worden tot een mooi park waar mensen kunnen wandelen en recreëren. Bij het OCMW in Middelkerke zelf werd door de gemeente een aantal flats gesloopt en wordt eveneens een park gerealiseerd. En dit alles om de gemeente nóg aantrekkelijker te maken.

Eigen serre en specifieke machines

De gemeentelijke loods ligt net achter het gemeentehuis en is ook up-to-date. Als toeristische kustplaats besteedt Middelkerke veel aandacht aan een aantrekkelijk openbaar domein. Dat betekent dus ook heel veel planten en bloemen. Die worden gekweekt in een splinternieuwe kas van 350 vierkante meter die in 2014 gebouwd werd. Aan de kas zit ook de splinternieuwe werkplaats van de gemeente. Omdat de gemeente vrijwel alle werkzaamheden zelf uitvoert, moet zij ook wel over een grote reparatieafdeling beschikken.

Het grootste deel van de gemeentelijke vrachtwagens en gemeentewagens staat mooi gestald in een lange carport. Voor het zware werk heeft Middelkerke een 721F-wiellader van Case. Hiermee wordt onder meer het opgewaaide zand van het strand dagelijks terug vlak gemaakt. Verder heeft deze kustgemeente uiteraard een grote zandzeefmachine, in dit geval van Dhooghe Beachcleaners.

Verder zijn er nog een 16-tons Komatsu PW160-kraan en vijf tractoren. Aan de nieuwste tractor zit een zware fronthef met een laadbak. Die wordt ook ingezet om opgewaaide zand van de zeedijk te verwijderen. Daarnaast heeft de gemeente twee borstel machines van Ravo. Nog apart is de Liebherr 509, een kleine wiellader met duwplaat en nylon afsleepboord die speciaal is aangeschaft om het zand van het wandelpad op de splinternieuwe grasdijk weg te duwen, zonder de wandeldijk te beschadigen. De gemeente heeft één elektrische wagen, de Mega E-Worker waarmee dagelijkse klusjes op de welzijnssite uitgevoerd worden. De rest van het wagenpark is nog niet elektrisch, behalve de elektrische bakfietsen voor de straatvegers. Die komen van een lokale fabrikant uit Knokke-Heist, T&T



In verband met het verbod op chemische middelen werd vorig jaar september ook een weedkiller gekocht.

Quality Go-Carts. De gemeente werkt voornamelijk met Stihl-toestellen en heeft ook een paar elektrische Pellenc-machines. Ronny Boydens: 'Op termijn willen wij maximaal overschakelen op elektrisch, dus alles wat vervangen wordt, worden elektrische machines.'

Eén nieuwe afvalwagen

De meest actuele aankopen zijn een Ravo-borstelmachine en een splinternieuwe Scania P 280-afvalvrachtwagen. Ronny Boydens: 'Het grootste deel van de afvalinzameling in onze gemeente besteden wij al vier jaar uit aan Remondis en Suez. Toch hebben wij dus één nieuwe afvalvrachtwagen gekocht waarmee wij de straatafvalbakken ledigen. Weerom dezelfde reden: het móet gewoon proper zijn in de buitenruimte van onze gemeente.' Verder heeft de gemeente nieuwe werktuigdragers van Hako. Op deze machines kunnen onkruidborstels, maar ook machines voor heetwaterbestrijding van onkruid aangekoppeld worden. In verband met het verbod op chemische middelen werd in september 2020 ook een weedkiller gekocht.' ●



Omdat de gemeente vrijwel alle werkzaamheden zelf uitvoert, moet zij ook wel over een grote werkplaats beschikken.



Digitale planschets: THV MOPurbandesign.








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, oplooppennen, 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



Het dealerbedrijf Wansart is een vaste waarde in de regio van Marche-en-Famenne

Het familiebedrijf Wansart werd opgericht in 1966. Nog geen vijf jaar later wordt de lokale verdeling van machines voor het onderhoud van groene ruimten aangevuld met de invoer van het merk Dolmar. En in 1976 verhuist het bedrijf naar de huidige gebouwen langs de N4. In de loop der jaren heeft de familie Wansart de talrijke ontwikkelingen bij de machines voor de aanleg en het onderhoud van groene ruimten steeds op de voet gevolgd. Het assortiment is onlangs aangevuld met de robotmaaiers en accumachines van Kress. We hadden afgesproken met Jean-Marc Wansart en zijn zonen Quentin en Maxime op een koude ochtend in januari.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

Jean-Marc Wansart nam het familiebedrijf in 1992 over. Op dit moment werken er ongeveer tien mensen. Door de ligging langs de N4 evolueerde de zaak vrij snel. Het gebouw is vlot bereikbaar, het zicht is optimaal langs deze grote verkeersas en de passage levert veel klanten op. Het geheel is voorzien van een ruime parking. In de loop der jaren werd de overgang naar accu-aangedreven machines en robotmaaiers steeds duidelijker, ook al blijft de Ardense klantenkring traditioneel in zijn keuzes.

Jean-Marc Wansart: 'We merken dat veel klanten nog liever investeren in een zitmaaier dan in een robotmaaier. Deels uit gewoonte, maar ook omdat de tuinen gemiddeld groter zijn en vaak uit verschillende, niet aan elkaar grenzende delen bestaan. Dat maakt het werk van een robotmaaier er niet makkelijker op. Voorlopig verkopen we dus nog altijd meer zitmaaiers dan robots. De zaken evolueren echter wel in het voordeel van nieuwe technologieën, ook al duurt het langer dan in een meer verstedelijkte omgeving. We volgen de ontwikkelingen op de voet om onze klanten altijd de beste oplossing te kunnen bieden.'

De lokale verdeling ...

Sinds het begin verdeelt de familie Wansart een breed scala aan machines. Daarin zitten onder meer de merken Dolmar, Honda, Colombia, Eliet, Iseki, klimuitrusting van Oregon of, recenter nog, de maaiers van Grin en de accumachines van Kress.



Jean-Marc Wansart met zijn zonen Quentin en Maxime

Jean-Marc: 'De voorbije jaren hebben verschillende collega's hun activiteiten in de regio gestaakt en onze klantenkring blijft dus logischerwijze groeien. Naast de verkoop verzorgen wij ook het onderhoud en de reparatie van deze machines. Voor zover mogelijk proberen we ook andere merken te repareren, maar de meeste machines die in supermarkten worden gekocht, zijn onherstelbaar omdat er moeilijk tot geen wisselstukken voorhanden zijn. Daarnaast zien we dat sommige merken blijven aandringen om onze omzet bij hen te verhogen, stellen ze bepaalde eisen voor hun machines binnen onze showroom of



De robotmaaiers van Kress vervolledigen al een jaar het bestaande aanbod.



Elektronica is de nieuwe uitdaging in de werkplaats.

vragen ze zelfs om enkel de voorkeur te geven aan hun merk. Van onze kant willen we onafhankelijk blijven en verschillende merken aanbieden om producten van verschillende kwaliteit en prijzen te hebben. Onze klanten vragen hoogwaardige machines, maar degene die slechts een kleine tuin heeft, zal niet zoveel in zijn maaier investeren als een ander die een groot gazon heeft. Daarom is het belangrijk om verschillende producten te kunnen aanbieden.'

... en import

Sinds 1971 voert de familie Wansart ook het merk Dolmar in voor België.

Jean-Marc: 'In de beginjaren werkten we met een zestigtal dealers in België. Dolmar-kettingzagen stonden vooral bekend om hun robuustheid en eenvoud. Dolmar maakt sinds 1991 deel uit van de Makita Group

en deze heeft besloten om in 2022 te stoppen met het gebruik van verbrandingsmotoren, maar ook om de nadruk te leggen op het merk Makita voor de elektrische varianten. We zijn de laatste privé-importeur ter wereld voor Dolmar, maar op de lange termijn zal deze activiteit gedoemd zijn te verdwijnen.'

Een traditionele klantenkring

Jean-Marc vervolgt: 'Onze klanten zijn particulieren, tuinaanleggers en openbare besturen. Om hen zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn, hebben we geïnvesteerd in een vrij grote voorraad onderdelen en blijven onze technici voortdurend opleidingen volgen. De snelle evolutie van de elektronica vereist een specifieke aanpak, ook al blijft de verbrandingsmotor de basis. De tweetaktmotor is precies en ingewikkeld en vereist daarom specifieke kennis. Ervaring speelt een rol en we



HAKSELAARS

VEELZIJDIGHEID IN ALLE OMSTANDIGHEDEN!



Snijhoogte instelbaar op 8 posities



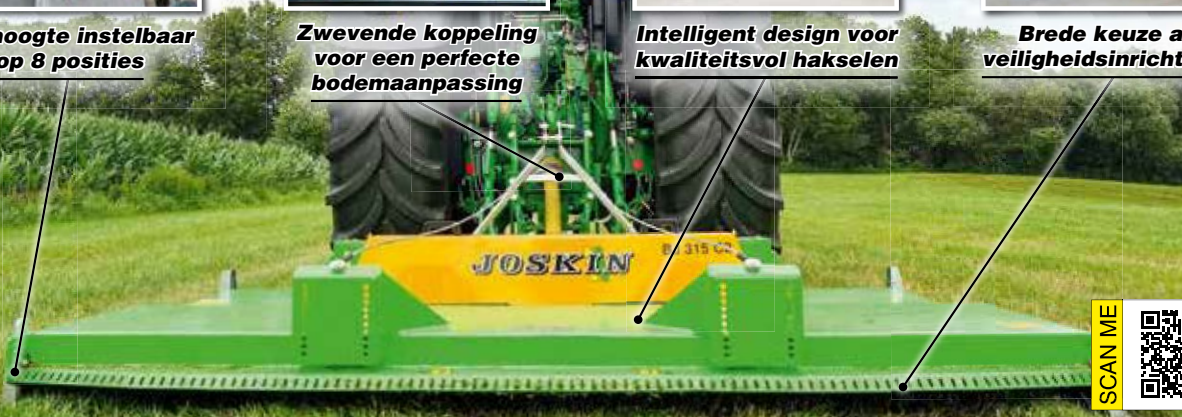
Zwevende koppeling voor een perfecte bodemaanpassing



Intelligent design voor kwaliteitsvol hakselen



Brede keuze aan veiligheidsinrichtingen



SCAN ME



joskin.com

160B



Bij de robotmaaiers wil Wansart in een cirkel van ongeveer veertig kilometer rond het bedrijf blijven. Alleen zo kan een goede service worden gegarandeerd.



Sinds 1971 voert Wansart ook het merk Dolmar in voor België.

moeten 'on the job' blijven leren, ook al blijft de opleiding die we van de verschillende merken krijgen essentieel. Ons beroep evolueert, vooral met robotupdates bijvoorbeeld, maar gelukkig zitten de websites van onze leveranciers over het algemeen goed in elkaar en kunnen we werkplaatshandboeken of andere info online raadplegen. Dat bespaart ons veel tijd. De dienst na verkoop blijft onze grote troef en is ook de beste manier om ons verder te onderscheiden van de supermarkten.'

Kress als aanvulling van het assortiment

Sinds iets meer dan een jaar verdeelt Jean-Marc Wansart ook de maairobots en accumachines van het merk Kress. 'We kwamen via Olivier Simonart in contact met dit merk, dat deel uitmaakt van de Positec-groep. We waren op zoek naar een aanvulling binnen ons assortiment, naast Honda, en we werden direct verleid door de troeven van Kress. Naast de goede opvolging en positieve evolutie van de producten hebben we ook goede feedback van onze klanten. Ook krijgen we snel antwoord op onze vragen, wat een goede basis is voor een snelle evolutie. Het is een merk dat investeert en vooruit wil en daar komen wij als verdeler ook beter uit. Wat de robots betreft, zijn we van plan om in een gebied van ongeveer veertig kilometer rond ons bedrijf te blijven. Daardoor kunnen we proactief werken, zowel voor de installatie als voor de naverkoop. Zo kunnen we de robot op afstand volgen, mits deze verbonden is met 4G. Daarnaast heeft Kress ook een breed scala aan accumachines, zoals kettingzagen, bladblazers, heggenscharen en maaiers. En dat assortiment zal blijven evolueren.'

Een super jaar 2021, maar heel wat vragen voor 2022

Zoals bij veel verdelers in de tuin & park sector was 2021 een zeer goed jaar. Voor Jean-Marc zal dit jaar iets ingewikkelder zijn, vanwege verschillende factoren. 'Allereerst zijn er de bevoorradingsproblemen. We hebben voorraadbestellingen gedaan bij onze leveranciers, maar ik zie dat de leveringen maar heel langzaam binnensijpelen. De lente nadert met rasse schreden en we zullen de machines die we niet op voorraad hebben dan ook niet kunnen verkopen. Traditioneel komen particulieren naar onze showroom en als ze kopen, vertrekken ze graag 'onmiddellijk' met hun machine. Het zal moeilijk zijn om hen uit te leggen dat hun machine pas enkele weken of maanden na hun aankoop zal kunnen worden geleverd. Het zal ook nodig zijn om te kijken welke budgetten er beschikbaar zijn bij onze klanten. Alle uitgaven blijven inderdaad stijgen, maar degenen die vorig jaar hebben gekocht, zullen dit jaar ongetwijfeld wat op de achtergrond blijven. In onze regio zitten we ook echt in de overgangsfase tussen brandstofaangedreven machines en machines op accu. Deze laatste zijn betrouwbaar, bieden gebruiksgemak en de capaciteit van de batterijen neemt toe. Voor sommige professionele klussen die meer vermogen vereisen, blijft een machine met brandstofmotor echter op de eerste plaats komen.'

'In de toekomst zijn we van plan om te blijven inzetten op onze service en snelheid om onze klanten tevreden te stellen. Ondertussen versterken we onze familiale structuur en beheren we de zaak als een goede huisvader: iets dat in onze regio echt wordt gewaardeerd.' ●



Heel wat zitmaaiers stonden te wachten op een winternazicht, de werkplaats draaide op volle toeren.





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

Verdeling van Pitbull-wielladers in België

In het artikel in de vorige editie van GreenTechPower op pagina 32 en 33 verscheen een rij-impressie van de Pitbull-wiellader.

Uit het artikel zou kunnen blijken dat de Nederlandse lokale verdeler Klep Agro de verdeler voor België is. Dat willen we met dit bericht rechtzetten.

De Pitbull-wiellader wordt door de Nederlandse constructeur Peeters Group gebouwd en in ons land verdeeld door onder andere Van Dyck Marcel uit Houtvenne, Devako uit Zedelgem en Schmetz uit Henri-Chapelle.

Meer info: www.vandyck.be

Firma Thomas gaat Timberwolf-import uitbreiden naar Nederland

De firma Thomas uit Merchtem in Vlaams-Brabant gaat het gamma van Timberwolf-houtversnipperaars, dat ze al meer dan tien jaar importeert en verdeelt in België, nu ook in Nederland verdelen.

Timberwolf is gespecialiseerd in de productie van professionele houtversnipperaars en shredders. Het bouwde zijn eerste versnipperaar in 1986 en ondertussen is het bedrijf met meer dan 13.000 verkochte machines de grootste verkoper van commerciële houtversnipperaars in het Verenigd Koninkrijk en blijft het wereldwijd groeien. De distributie zal gebeuren onder de naam timberwolf.nl en omvat het volledige gamma houtversnipperaars van 7,5 tot 21 cm. Timberwolf biedt deze machines aan in getrokken uitvoering, op rupsen, met eigen brandstofmotor en op aftakas. De voornaamste afnemers van Timberwolf zijn de professionele boomverzorgers, tuinaanleggers, openbare groenverzorgers, verhuurcentra en dergelijke.

Meer info: www.firmathomas.be



Eén tractor voor al uw werkzaamheden

Antonio Carraro is marktleider in multifunctionele tractoren

Nu verkrijgbaar bij Dekens Agri Technics.

- ✓ Uniek ACTIO-chassis
- ✓ Voorwiel- of knikbesturing
- ✓ Platform- en cabineversies
- ✓ RGS omkeerinrichting
- ✓ Mechanische of hydrostatische transmissie
- ✓ Tot 100 pk met 1,00 m breedte



STERK IN PROFESSIONELE TUINMACHINES



36
modellen



BOOMSTRONKFREZEN



VERTICUTEERMACHINES



RUWTERREINMAAIERS



HOUTSPLITTERS



BLADBLAZERS



GRASZODENSNIJDER



KANTENSNIJDER



BELUCHTERS



ZAAIMACHINES



JO BEAU®
VERDUBBELT uw GARANTIE tot*

www.jobeau.eu

JO BEAU®
great in nature™

In Maubray zet Géry Hennart de puntjes op de 'i'

Hettuinaanlegbedrijf van Géry Hennart in het Waalse Maubray bij Doornik is gespecialiseerd in aanleg- en onderhoudsactiviteiten en werkt voornamelijk voor particulieren en bedrijven. Géry heeft een klare kijk op de sector en de manier waarop hij zijn eigen onderneming verder op de kaart kan zetten. Die brede kijk zorgde voor de forse groei waarmee het bedrijf de laatste jaren te maken kreeg. We gingen met hem in gesprek op een van de weinige zonnige namiddagen van de maand januari.

Tekst: Christophe Daemen | Foto's: Christophe Daemen en Géry Hennart

Tijdens zijn studies was Géry al bezig met het onderhoud van tuinen. Na de studie ging hij in 1989 meteen aan de slag als zelfstandige. Door de toenemende vraag en groei van zijn activiteiten besliste hij in 2001 om een vennootschap op te richten. Onlangs werd ook een bedrijf gespecialiseerd in afsluitingen overgenomen. Ondertussen stelt hij zowat 17 mensen op voltijdse basis tewerk en is het bedrijf actief in een straal van circa 50 km rond Maubray, tot zelfs in het Noorden van Frankrijk. Géry is voornamelijk bezig met klantenbezoeken, het opstellen van offertes en het opvolgen van de verschillende werven. Zijn zus volgt het sociaal en administratief gedeelte van het bedrijf, terwijl een medewerker vooral bezig is met het opvolgen van de offertes die betrekking hebben op de afsluitingen. Dit gedeelte gaat verder onder de naam 'Clôtures Geers', enerzijds om het goede imago van het overgenomen bedrijf te behouden en anderzijds om enkele klanten, die al met andere tuinaanleggers werken, toch geen stokken in de wielen te steken.

Zowel aanleg als onderhoud

Géry Hennart mikt zowel op aanleg als op onderhoud om zijn bedrijf te doen draaien. Onderhoud wordt aangezien als een dienst naar bestaande klanten. De aanlegwerkzaamheden hebben betrekking tot grondverzet, pure aanleg, terrassen, opritten enzovoort. Hij vervolgt: 'We zijn begonnen met onderhoud en vervolgens kwam de aanleg erbij. In mijn ogen zijn beide aspecten belangrijk om een tuinaanlegbedrijf rendabel te laten draaien. Onderhoud zorgt voor een regulier inkomen, maar maakt het ook mogelijk om de aanlegprojecten in goede staat te houden. Soms zie je dat bepaalde klanten fors geïnvesteerd hebben in aanleg en dat alles er binnen de kortste keren verlaten uitziet omdat een gepast onderhoud ontbreekt. Ik ben van mening dat een deel van



Géry Hennart: 'De investering in een degelijk machinepark weegt door op de bedrijfsvoering en de investeringen worden dus op voorhand grondig bestudeerd.'

de gedachten van diegene die een nieuw project uitwerkt, weerspiegeld moet blijven in het onderhoud zodat het geheel blijft kloppen.'

Particulieren en bedrijven

Het bedrijf zet zowel in op particuliere klanten als op bedrijven.

Géry: 'Voor bedrijven draaien aanleg en onderhoud meestal rond doeltreffendheid en prijs. De groene ruimtes worden meestal aanzien als een noodzakelijkheid: ze beschikken over een bepaalde ruimte en



Het bedrijf is zowel met aanleg ...



... als met onderhoud bezig.

een deel daarvan wordt als parking gebruikt. De overgebleven ruimte moet vooral praktisch worden aangelegd, met het oog op een eenvoudig onderhoud en met beperkte kosten. Bij particulieren liggen de eisen helemaal anders. Ze willen een tuin als het verlengde van hun woning, waar het aangenaam vertoeven is en waar we onze creativiteit kwijt kunnen. De meeste particulieren vragen advies en ideeën en luisteren naar wat we voorstellen. Bij hen is het belangrijk dat onderhoud snel en eenvoudig verloopt zodat de kosten beheerst blijven.'

Machines moeten renderen

Voor Géry zijn de beste machines diegene die ook werkelijk dienen en dagelijks hun nut bewijzen op een werf. 'We leggen vooral de nadruk op kwaliteit en duurzaamheid. Ik ben niet aan één merk gebonden en ik probeer ook in de mate van het mogelijke rekening te houden met de wensen van mijn werknemers. Stelselmatig worden de kleinere tweetaktmachines vervangen door accumachines. Die geven een hoger werkcomfort en maken minder lawaai. We merken dat geruisloos werken een troef is voor de burens of de klanten als we op een werf bezig zijn. In het begin waren sommige werknemers niet echt overtuigd van deze machines, maar ondertussen zijn deze accumachines gemeengoed geworden. Het is immers aangenamer en gezonder om in een omgeving te werken die vrij is van benzinedampen. Het is ook een van de redenen waarom we destijds snel begonnen waren met alkylaatsmengsels te gebruiken, ondanks de hogere kost. Daarnaast koop ik voornamelijk bij twee machinedealers. Deze zijn een rijke bron aan informatie over nieuwe

machines en technieken. Verder informeer ik me vooral via tijdschriften en op internet. Vroeger reden we nog met een landbouwtractor, maar tegenwoordig opteren we liever voor een vrachtwagen met een containersysteem. De investering in een degelijk machinepark weegt door in de bedrijfsvoering. Daarom worden de investeringen op voorhand grondig bestudeerd zodat de aangekochte machines optimaal renderen.'

'Het merendeel van de onderhoudsbeurten van de machines wordt in eigen beheer uitgevoerd. Er moet immers bijna dagelijks iets onderhouden of gemaakt worden. We beschikken over een basisvoorraad wisselstukken en voor de rest werken we nauw samen met de plaatselijke dealers. Deze aanpak laat ons toe om snel en efficiënt te werken. Daarnaast kennen we de machines door en door wat natuurlijk nog een meerwaarde is.'

Géry kaart aan dat het als tuinaanlegger noodzakelijk is om de flow te volgen. 'Het is een beroep waar je jezelf constant in vraag moet stellen, waar je geen schrik moet hebben om anders te ondernemen en waar mode ook een zeker belang heeft bij een nieuw ontwerp. Wijzelf volgen niet zomaar alle mogelijke trends. Ik wil mijn beroep in alle vrijheid blijven uitoefenen en als een ontwerp me niet ligt, laat ik dat liever aan iemand anders over.'

'In de toekomst willen we organisch en veilig blijven groeien. Ik wil een coherent geheel houden en de nadruk leggen op voldoende structuur. Een ervaren ploeg mensen beheren is immers eenvoudiger dan te snel te



**Promac by
Group Verschuieren**

**GROUP
VERSCHUIEREN**

**MAAIERS
VERSCHUIEREN**

LOCHRISTI

+32 (0)9 355 94 00
info@maaiers-verschuieren.be
info@group-verschuieren.be
www.group-verschuieren.be

Binderberger
Maschinenbau GmbH

kiwa
certificeerd



'Als team geraken we verder, en zo speel ik ook in op de troeven van elk van mijn werknemers om een perfect eindresultaat te bekomen.'



Met aanleg moet je jezelf constant heruitvinden.



'Particulieren willen een tuin waar het aangenaam vertoeven is en waar we onze creativiteit in kwijt kunnen.'

willen groeien en deze samenhang in gevaar te brengen. Door de jaren heen hebben we heel wat geïnvesteerd in het menselijke aspect. Ik vind het uiterst belangrijk om bekwame mensen naar onze werven te sturen. Zij zijn immers ons visitekaartje en helpen om ons bedrijf verder op de kaart te zetten. Alleen als team geraken we verder. Om die reden speel ik in op de troeven van iedere werknemer om een perfect eindresultaat te bekomen. Op termijn zou ik iemand willen aanwerven om de prijsoffertes in goede banen te leiden, zodat ik voldoende tijd kan vrijhouden voor andere taken. Het is niet evident om het uitwerken van prijsoffertes te

delegeren. Zo is het noodzakelijk om naar de klanten te kunnen luisteren, rekening te houden met hun vooropgestelde budget en snel te kunnen meedenken om naar alternatieven te zoeken. Als calculator moet je eigenlijk een overzicht van heel de tuinaannemerij hebben om de klant goed te kunnen begeleiden naar een ontwerp dat voor hem betaalbaar is en waar hij blij van wordt. En blijft. We willen een zekere lijn blijven houden, maar bij elk ontwerp bijvoorbeeld nieuwe planten zoeken zodat onze ontwerpen steeds vooruitstrevend blijven!' ●



G-Series: Bedankt voor het altijd mooi houden van deze plek

De nieuwe zitmaaiers uit de G-serie bieden krachtige maaiprestaties, een groot gebruiksgemak en een hoge productiviteit.

CARBON-FIBER FRAME. MINIMALE TRILLINGEN. PERFECTE BALANS. HET KIEZEN VAN HET JUISTE GEREEDSCHAP IS NOG NOOIT ZO GEMAKKELIJK GEWEEST!

ZERO
EMISSION

CHALLENGE
2025

WERKEN AAN EEN SCHONE,
STILLE EN VEILIGE TOEKOMST



Toonaangevende Professionele garantie*

3 JAAR
MACHINE GARANTIE

3 JAAR
ACCU GARANTIE



De tijden zijn veranderd en ook het gereedschap dat we gebruiken. En onze nieuwe Professional-X serie is hiervan het ultieme bewijs. Neem de EGO Power+ bosmaaier. Uitgerust met de meest geavanceerde lithium-ion accu die er bestaat. Met evenveel vermogen als een brandstof machine. De bosmaaier is extreem stevig, heeft een sterke maar bijzonder lichte carbon-fibre aandrijfas en is ontworpen voor de zwaarste klus. Tijd om over te stappen op de kracht van EGO.

**DE NIEUWE EGO 56V PROFESSIONAL-X
SERIE. ONOVERTROFFEN.**

#powerreimagined

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

egopowerplus.nl
challenge2025.eu

*Bezoek egopowerplus.nl voor de voorwaarden.

PROFESSIONAL X

'Family first' is een centraal gegeven bij de familie Claessens

De groensector draait op familiebedrijven. Zo is de familie Claessens al 26 jaar een vaste waarde in de gemeente Ranst in de provincie Antwerpen. Samen met hun echtgenotes runnen vader Johan en zoon Steven een bedrijf dat gespecialiseerd is in tuinaanleg, gazons en infrastructuurwerken. Hun enthousiasme en professionalisme triggerden ons om hun verhaal te brengen.

Tekst: Helena Menten | Foto's: Helena Menten en familie Claessens



Johan en zoon Steven: 'Onze focus ligt vooral op totaalprojecten.'

GreenTechPower: 'Hoe zijn jullie op het idee gekomen om zelfstandig te starten?'

Johan: 'Kathleen en ik zijn in 1995 begonnen. Ik had op dat moment een auto, een motoculteur, een aanhanger en een kruiwagen. Met andere woorden: we zijn dan vanaf nul gestart. Naast mijn vaste job bij een watermaatschappij ging ik na mijn uren voor mezelf werken in bijberoep. Naarmate het werk begon toe te nemen heb ik mijn vast werk opgezegd en mij volledig gericht op onze eigen zaak. De focus lag toen vooral op onderhoud en gazonaanleg. Dat is met de jaren wel veranderd.'

Kathleen: 'Nadat onze zoon Steven in 2013 in de zaak kwam, is het wel echt geboemd (*lacht*). Hij wou meer vooruit met de zaak waardoor we het aanbod beperkt hebben en nieuwe diensten toegevoegd met de focus op snel en efficiënt werken. Langzaamaan is het onderhoud verminderd zodat het doenbaar werd voor Joyce, onze schoondochter die mee in de



zaak zit, en mezelf. In de zomer is er meer snoeiwerk en dan helpen de mannen nog wel eens mee.'

GTP: 'Lag het voor de hand dat Steven mee in de zaak zou stappen?'

Steven: 'Eigenlijk wel, van jongs af aan ben ik altijd mee geweest met mijn ouders. Vanaf mijn twaalf jaar ging ik op zaterdag, in de vakanties en op vrije dagen mee. Ik koos tijdens het middelbaar ook voor een opleiding aan de tuinbouwschool van Herentals. Op mijn achttien jaar ben ik gestopt met mijn studies en gaan werken in de zaak van mijn vader.'

GTP: 'Blijft het orderboek goed gevuld ondanks het feit dat er toch heel wat nieuwe tuinbouwbedrijven opduiken?'

Steven: 'We richten ons vooral op totaalprojecten en hebben daardoor minder concurrentie van kleinere bedrijven. Je moet de dag van vandaag al voldoende gemechaniseerd zijn om te voldoen aan de wensen van de klant en vlot te kunnen werken. Hoe beter je gemechaniseerd bent, hoe meer je alles op elkaar kan afstemmen om de kosten in de hand te houden. Op deze manier werken we beter en sneller. Zo heb je alles van A tot Z in de hand en ben je beter ingespeeld op elkaar. Dit komt ook de klant (en zijn portefeuille) ten goede.'

GTP: 'We zien in de loods heel wat machines staan. Op welke basis kiezen jullie voor welk materieel?'

Johan: 'Voor het handgereedschap gaan we zo goed als altijd voor het merk Stihl. De tractoren zullen altijd John Deere blijven. We hebben andere merken getest en voor ons is John Deere de beste match. We vinden het belangrijk om te blijven vergelijken tussen verschillende merken. Soms zitten er enkele jaren tussen en is een bepaald model in tussentijd beter geworden of althans beter passend voor ons. Heel af en toe laten we producten aanpassen of samenstellen. Gelukkig kan ik hiervoor op mijn schoonzoon rekenen. Hij kan lassen en kan goed overweg met elektriciteit: handig dus om kleine zaken aan te passen.'



Onderhoud en renovatie van gazons en sportvelden is een andere pijler van het bedrijf.

GTP: 'Jullie besteden het onderhoud van machines uit?'

Steven: 'Dat klopt, een goede mechaniker is er aan ons niet verloren gegaan (*lacht*). Het onderhoud van de machines, het vervangen van olie, defecten oplossen ... We hebben er gewoon de tijd niet voor. We hebben wel een goed contact met onze dealers waardoor we vlot en snel hulp krijgen. Daardoor verliezen we weinig tijd zodat we ons ander werk zonder veel kopzorgen kunnen verderzetten.'

GTP: 'Is dit een oplossing om efficiënter te werken?'

Steven: 'Absoluut. Voor je het weet, zit je meer in je auto dan je effectief aan het werken bent voor de klant. We laten daarom het onderhoud opvolgen door onze dealers uit de buurt. Voor onze tractoren is dat Antens uit Brecht en Baarle-Hertog. Voor het kleine materieel gaan we bij Van De Poel in Emblem en Oris-Wuyls Tuinmachines in Rijkevorsel. Voor de andere machines kunnen we dan weer terecht bij Kenis uit Loenhout. Ook die samenwerking loopt heel vlot.'

GTP: 'Voor welke diensten kunnen de klanten bij jullie terecht?'

Johan: 'Onze focus ligt op totaalprojecten. Daarbij aanleg, onderhoud en renovatie van gazons en sportvelden, grond- en infrastructuurwerken, nivelleringswerken ... Dat vullen we aan met landschapsonderhoud zoals klepelmaaïen, machinaal snoeien enzovoort.'

GTP: 'Werken jullie met twee?'

Johan: 'Nee, onze twee vrouwen werken ook nog mee in het bedrijf, maar vooral in het onderhoud of aanbrengen van materiaal. Steven en ik richten ons op de totaalprojecten en alles wat machinaal is. We hebben ook overwogen om met personeel te werken. We kennen meer en meer mensen die het echt afraden omdat je ze elke dag aan het werk moet houden. We hechten echt heel veel belang aan het persoonlijk contact. In de zomer hebben we onze vaste studenten die meegaan. Deze kennen we vooral via kennissen en vrienden. Het werkt voor ons op deze manier heel goed.'

Steven: 'Het gaat wel echt goed met ons vier en daarbuiten nog extra zelfstandigen die regelmatig bijspringen waardoor we heel wat werk kunnen verzetten. We kunnen ze dan ook inzetten op hun specialiteit. Wanneer je zou werken met verschillende ploegen dan moet je ze ook altijd voorzien van werkmateriaal. Om alles rond te krijgen zouden we met ongeveer vijf man moeten zijn. Mijn schoonbroer gaat ook geregeld mee op de werf.'



DUURZAME PRODUCTEN

01. STALEN MAAIDEK



02. GEOTROOIEERD MAAIMES



03. STALEN WIELEN



01. STALEN MAAIDEK

Het volledig gladde maaidek is van 3 mm dik staal vervaardigd en **gemoffeld**. Het is robuust en daardoor wordt het gras goed gecentrifugeerd.

02. GEOTROOIEERD MAAIMES

Het unieke maaimes heeft een speciaal productieproces doorlopen voor een hoge bestendigheid en lange gebruiksduur.

De materiaaldikte en de productiewijze van de snijkant leiden tot een 3 à 4 keer langere levensduur t.o.v. traditionele maaïmesses.

03. STALEN WIELEN

De wielen kennen duurzame stalen velgen en naven. Door de dubbele kogellagering verrijden de maaïers soepel, ook op moeilijk terrein.

Het profiel van het loopvlak is afgestemd op elk model en gebruik.



De laatste jaren werd er sterk in transport geïnvesteerd.

Kathleen: 'Het wekelijks onderhoud is vooral voor Joyce en mij. Ook tijdens het werken zelf brengen wij materiaal aan zodat Steven en Johan hieraan geen tijd moeten verspillen.'

GTP: 'Hebben de vrouwen dan ook een voorgeschiedenis in de sector?'

Joyce: 'Ik heb altijd in de zorg gewerkt. Met de kindjes erbij nu en mijn uren in de zorg zagen we elkaar bijna niet meer. Ze hadden hulp nodig dus ik ben er mee ingerold.'

Kathleen: 'Ik heb destijds landbouwschool gedaan. Nadien heb ik vooral veel thuis gewerkt. Het werk sprak me aan waardoor ik bij de opstart met Johan veel ben mee geweest om zo de kneepjes van het vak te leren. Intussen behaalden Joyce en ik ons rijbewijs BE en sinds enkele maanden kan je mij ook tegenkomen met de vrachtwagen.'

GTP: 'Zorgt dat samenwerken met familie soms niet voor spanningen?'

Steven: 'Dat gebeurt soms, maar nadien praten we dat uit bij een pintje. We zijn dat intussen al zo gewoon dat we er niet meer over nadenken.'

Kathleen: 'Ik ben zo goed als altijd op mijn eentje weg dus ik heb er echt weinig last van.'

Johan: 'Goh, dat valt eigenlijk wel goed mee. Ik neem het altijd op mij dan is het ook wat sneller opgelost (lacht).'

GTP: 'Hebben jullie de afgelopen twee jaar een stijging gezien op het vlak van aanvragen of offertes?'

Steven: 'Eigenlijk niet echt. We zitten nu vol tot eind september, zeker bij de totaalprojecten. Hier en daar kunnen we er nog kleine werkjes tussen nemen zoals gazons zaaien, verticuteren, beluchten ... of kleine grond- en nivelleringswerken. Als het te klein is dan nemen we het ook niet aan. Als we niet met de bulldozer of de kraan moeten werken dan blijven we liever binnen.'

GTP: 'En de prijsstijgingen van materiaal?'

Johan: 'Ik denk dat dat vooral nu zal komen. Nu zijn de prijzen gestaag de hoogte in gegaan. Tegenwoordig werken we op dat vlak met een dagprijs. We vermelden dat in de facturen om misverstanden te voorkomen. We hebben werven waar we zonder discussie mogen bestellen wat we nodig hebben. De twijfel is vaak bij particulierieren. Terecht, want een verschil van ineens enkele duizenden euro's, dat komt wel binnen.'

GTP: 'Wie neemt dan de administratie op zich?'

Johan: 'Dat doe ik met mijn notitieboekje, althans voor een klein gedeelte. Computerzaken zijn echt mijn ding niet. Ik schrijf en reken alles volledig uit en mijn vrouw typt de offertes uit om naar de klanten door te sturen. Zondag is ook mijn vaste dag om langs te gaan bij klanten. Rond 9 uur vertrek ik tot 's middags.'

Steven: 'Tijdens de week zijn we bezig en is er geen tijd om vragen te beantwoorden of wat dan ook. Ik vraag liever om te mailen. Op die manier hebben we een beter overzicht om alles in te plannen. Soms kan het natuurlijk ook een maand duren voordat mijn vader langskomt. Elke klant verdient een correcte offerte en die kan je alleen maken als er tijd genomen wordt om te luisteren naar wat die klant echt nodig heeft.'

GTP: 'Zitten jullie werven in de buurt of zijn er geen grenzen?'

Johan: 'We proberen ons te beperken tot onze eigen regio. In het begin hebben we net als andere starters heel ver gereden. Op termijn ben je beter af als je dichter werkt, want je zit anders meer op de baan dan op de werf. We geven het project of het werk dan liever door aan een aannemer die we kennen uit de buurt van de klant.'

GTP: 'Staan er nog grote investeringen op het programma?'

Steven: 'Laten we zeggen dat we nu wel goed voorzien zijn. De laatste jaren werd er hard in transport geïnvesteerd. Een vrachtwagen met containerhaaksysteem en dieplader, een drieasser-containerhaaksysteem voor achter de tractor en elf containers in verschillende maten. Daarnaast hebben we drie jaar geleden de nieuwe loods gebouwd. Dat was nodig want soms waren we meer bezig met het verzetten van materiaal dan wat anders. Ondertussen heeft alles een plaats gekregen en is hij alweer een beetje te klein geworden.'

Steven: 'We hebben onlangs nog een Knikmops bijgekocht omdat we deze ook direct in gebruik konden nemen. Het is lang wachten vooraleer de machines geleverd worden bij de dealer. Daardoor zie je net een serieuze prijsstijging in de tweedehandsmarkt. Als we een machine voor korte tijd nodig hebben, dan gaan we ze huren. Maar het brengt ook altijd een stukje stress mee. Je eigen materieel ken je volledig waardoor je vlot kan starten dus je moet je telkens weer aanpassen bij het huren van een ander merk. Ook zit je echt vast aan het weer. Wanneer tijdens de huurdagen veel regen voorspeld wordt of er gaat iets mis dan zit je alweer een week verder in je planning waardoor alles opschuift.'

GTP: 'Jullie hebben ook al opvolging voorzien hadden we gehoord?'

Joyce: 'Dat klopt. De oudste kent alles al zeer goed. Soms ben ik aan het koken en komen Steven en Johan aan, waardoor de kinderen alles laten vallen om naar de machines te gaan kijken. Daar sta je dan met je eten, maar tegelijk is het fijn dat ze ook de smaak te pakken hebben.'

Kathleen: 'Jong geleerd is oud gedaan hé.'

GTP: 'Hoe hebben jullie de volgende jaren ingekleurd?'

Johan: 'Vooral verderdoen zoals we bezig waren. Toekomstgericht is het wel de bedoeling om na mijn pensioen de hele zaak over te dragen aan Steven. Recent heeft Steven dan ook een zaak opgericht om dit wat makkelijker te maken. Hopelijk kan nadien een van de kinderen het overnemen. We zien dat er bij de kinderen alvast veel passie en zin voor dit werk aanwezig is.' ●



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

Arts, pomp en irrigatie

Arts Perry Tuinonderneming uit Maldegem is gespecialiseerd in totale tuinprojecten van ontwerp tot onderhoud. Daarnaast heeft het bedrijf al goed 20 jaar ervaring in het ontwerpen, berekenen, installeren en onderhouden van beregeningssystemen voor zowel privé als openbare terreinen. We hadden een gesprek met Perry Arts, die samen met zijn vader Peter het oorspronkelijke tuinaannemingsbedrijf de weg van de tuinberegening uitstuurde.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Perry Arts

Roots in de boomkwekerij

Peter Arts begon zijn zaak in 1990. Hij is begonnen met een boomkwekerij op de boerderij van zijn ouders en deed vooral de combinatie van aanleg met onderhoud. Ondertussen kwamen daar geregeld beregeningen tussen. Op dat pad wil zijn zoon Perry verdergaan.

Perry Arts: 'Ik wil me 100% op tuinberegening en de toelevering van de producten aan collega's toeleggen. We zijn nu ook bezig met de opbouw van een webshop en die dingen. Dit jaar willen we ook ons bedrijf lanceren: Arts, pomp en irrigatie. Een volledig nieuw concept gericht naar andere tuinaanleggers en hobbyisten en dat via internet. We gaan ook een fysieke winkel hebben waar mensen producten kunnen komen afhalen om snel gedepanneerd te worden. Ikzelf doe nu nog zuivere tuinaanleg, maar dat gaan we systematisch afbouwen want we willen geen concurrent zijn van ons toekomstig cliënteel. Wat ik nu al merk, is dat tuinaannemers mij vragen voor advies of om de beregening in hun opdracht te komen leggen.'

'In principe werken mijn vader en ikzelf in de zaak en door het jaar heen doen we beroep op twee vaste onderaannemers. Als het echt nijpt, hebben we nog drie jobstudenten achter de hand. In de zomer is het enorm druk, in de winter eerder rustig. Dat is moeilijk in te vullen met vaste medewerkers. Wij werken met een vaste grondwerker, vloerder, schrijnwerker... Dat zijn contacten die al bestaan en waarbij we op elkaar ingespeeld zijn.'

Doen waar we sterk in zijn, uitbesteden wat anderen beter kunnen

Perry: 'Zodra de klant zijn akkoord voor een tuinberegening gegeven heeft, gaan we aan de slag. Als er een boring moet gebeuren, laten we die meestal uitvoeren door onze externe vaste partner Putboringen Vandeynse. Alles wat na de boring komt, voeren we zelf uit. Dat gaat van de pomp, over de leidingen en computeraansturing, tot sproeiers. Kortom, het volledige pakket. Na de installatie bieden wij ook onderhoudscontracten aan voor de systemen die we zelf geplaatst



Peter en Perry Arts stuurden het oorspronkelijke tuinaannemingsbedrijf de weg van de tuinberegening uit.

hebben. Daarin zitten onder meer de herstelling en ontwatering van de complete installatie voor de winter. Dat zorgt ervoor dat deze niet door de vorst kan worden beschadigd. Een service die de klanten weten te appreciëren.'

Van tuinaanleg naar tuinberegening en druppelbevloeiing

Vader Peter Arts heeft altijd de kaart getrokken van de tuinaanleg en het onderhoud. Zoon Perry wil zich echter specialiseren in beregening. Daarom koos hij ervoor om er naast de klassieke beregening met sproeiers ook de druppelbevloeiing bij te nemen. Vergroening in de steden is tegenwoordig een trend en sedumdaken, groendaken op hellingen, tot zelfs volwaardige daktuinen schieten als paddenstoelen uit de grond. Daar maakt druppelbevloeiing sowieso deel uit van de installatie. De droge zomers van 2019 en 2020 hebben die keuze voor beregening nog versterkt. Er viel onvoldoende regen, er is de reflectiewarmte van een dak en de daardoor gecreëerde extra verdamping, en er is maar 30 tot 50



Perry: 'Zo kunnen wij sinds kort ook sleufloos leidingen in de grond aanbrengen.'



'Wij beheren onze beregeningsinstallaties met Hydrowise, een app van Hunter. Daardoor kunnen wij de installatie op afstand volgen.'

cm substraat. Dat is niet veel en al het overtollige water loopt weg. Wat wegloopt, probeert men op te vangen in regenputten en te hergebruiken: watergebruik in plaats van waterverbruik. Vanuit die ervaring bieden ze hier bij de offerte voor een tuinontwerp meer en meer een tuinberegening aan.

Water gebruiken in de plaats van verbruiken

GreenTechPower: 'Wat is de basis van een goede beregeningsinstallatie?'

Perry: 'Afhankelijk van de situatie boren we eerst een put en werken we aanvullend met een tussenreservoir met regenwater. De beregening draait maximaal op regenwater en als dat niveau te laag komt, wordt er grondwater bijgepompt. Leidingwater is enkel voor noodgevallen. Een traditionele beregening verbruikt de nodige duizenden liters per jaar. Als je ervan uitgaat dat je in een jaar met een droge zomer met een kost zit van 15.000 euro alleen al aan leidingwater voor een tuin van rond de 500 m², dan zie je dat deze optie uitgesloten is. Wij trekken water uit de bodem, een deel verdampt, maar het grootste deel komt terug in de bodem. Daardoor 'gebruiken' wij water. Alles wat van het dak komt, komt in de regenput die dan mee ingeschakeld wordt in de beregening. Daardoor werken we eigenlijk circulair. Onze installaties zijn zo ingesteld dat ze nooit overdag sproeien, maar 's nachts. Dat zorgt voor een beperkte verdamping en de planten komen niet in stress.'

GTP: 'Kun je verder met alleen een regenwaterput?'

Perry: 'In het centrum van een stad zijn er woningen die een regenput hebben van pakweg 5.000 liter. Een rekensommetje maakt duidelijk dat dit niet volstaat. Onze druppelbevloeiing verbruikt tussen 2,2 en 6,6 liter per uur per meter, afhankelijk van het type. Voor een gemiddelde stadstuin zit je al snel aan 100 meter druppelleidingen, dus aan 220 tot 660 liter per uur. Als je dan een put hebt van 5.000 liter, dan ben je gauw klaar.'

GTP: '2021 was een jaar met een vrij natte zomer. Is beregening dan nog nodig?'

Perry: 'Laat mij zo antwoorden. In de zomer van 2019 en 2020 was een tuinberegening ideaal of zeg maar nodig. In 2021 hadden wij installaties die alles bij elkaar maar 10 keer hebben gesproeid, daar waar dat in normale zomers toch 2 tot 3 keer per week is. De ervaring leert dat we normaal een 50-tal sproeibeurtjes per jaar geven. Onze regio loopt zowat over de volledige kustlijn en dan van Oostende tot in Gent. Aan de kust zitten we met meer verdamping dan in het binnenland en op sommige plekken ook met een zanderige bodem, en daar is beregening dan ook meer nodig. Wij werken met een sensor die de bodemvochtigheid meet en op die manier kunnen we de beregening mee aansturen: een zandgrond aan de kust gaat meer water nodig hebben dan een kleigrond in de Westhoek. We meten - naast de bodemvochtigheid - de temperatuur, de wind, de luchtvochtigheid en dan heb je nog een weersensor. Deze laatste staat in verbinding met een officieel weerstation en krijgt van daar zijn informatie. Als het meetstation aangeeft dat het regent, dan legt hij de beregening stil. Als er aangegeven wordt dat de temperatuur de komende dagen gaat stijgen, dan zal de computer meer water toedienen. Als er dus regen in de namiddag verwacht wordt, dan zal de installatie 's morgens omzeggens geen

water geven. Wordt er daarentegen een hoge temperatuur verwacht, dan zal er van 's morgens al meer water worden toegediend.'

GTP: 'De ene plant heeft meer water nodig dan de andere. Hoe weet de computer welke hoeveelheid hij waar moet geven?'

Perry: 'Bij het ontwerp van de tuin houden we daar op gebied van borders en planten al rekening mee, door daar bijvoorbeeld extra druppeldarm te voorzien. We compenseren een hogere waterbehoefte op een bepaalde plek door daar meer druppeldarm te leggen. Op die manier bouwen wij een heel druppeldarmnetwerk op op basis van de behoefte van de plant. Rond bomen leg je in plaats van één keer bijvoorbeeld drie keer darm. Alle beplanting in borders doen we met druppeldarm, gazons beregenen gebeurt met sproeiers. Vernevelaars in borders raden we af omdat je alles op de plant sproeit en niet aan de wortel.'

Druppeldarmen en druppelaars

Naast **druppeldarmen** met om de 30 cm een gaatje is er ook nog de **druppelaar**. Dat is een blinde buis waarin geen gaten zitten. Bij bijvoorbeeld een terras met potten en planten gebruik je deze buis waarin je naar wens een aftakking kunt maken. Die aftakking heeft een pinnetje dat je in een bloempot kunt steken en zo kun je dan selectief water geven. Die aftakking kan afgestopt worden en op een andere plaats kan je terug gaan aftakken. Afhankelijk van waar en hoe de bloempotten staan, wordt het aftakpunt gekozen.

Bij de druppeldarmen heb je de **drukgecompenseerde** en de **niet-drukgecompenseerde**. De eerste geeft ongeacht de druk altijd hetzelfde debiet aan water. De tweede gaat aan het einde van de darm minder water geven dan aan het begin. En er is een prijsverschil tussen de twee.

Bij de drukgecompenseerde heb je **verschillende debieten**: 2,2 liter, 4,4 liter en 6,6 liter per lopende meter. Als je bijvoorbeeld een net geplante haag moet irrigeren, dan kies je voor de 6,6l-darm en bij een lage beplanting leg je een 2,2l-darm.

Als je een gewone druppeldarm op **hellingen** legt, leg je hoofdleiding bovenaan: de grote debieten bovenaan en de kleine onderaan. Het feit dat de darm al bovenaan ligt, zorgt dat er vanzelf al water afloopt.

Ook voor sproeiers op hellingen geldt: als je een sproeier helemaal onderaan hebt, gaat daar altijd de natste plek zijn omdat de leiding die hoger op ligt, zal leeglopen via de onderste sproeier. Om dat te vermijden gebruiken de installateurs terugslagkleppen in de sproeier. Daardoor blijft de sproeier steeds vol water staan en is hij ook onmiddellijk paraat als de installatie opstart. Het kost iets meer, maar het voorkomt veel ergernis.

GTP: 'Hoeveel van de mensen waar jullie een tuin gaan aanleggen, nemen een beregening?'

Perry: 'Op de 10 projecten die we aannemen, zijn er toch 4 à 5 waarbij men voor een volautomatisch beregeningssysteem kiest. Vroeger werd er pas alarm geslagen als de mensen zagen dat hun grasveld bruin werd. Daardoor opteren de

meeste dan voor een volautomatisch systeem waar je niet meer naar om hoeft te kijken. Als er een storing is, geeft het systeem een foutmelding via sms en wordt de techniker verwittigd. Dat kan gaan van een pomp die in storing gaat, een klep die blijft hangen, de hoofdkraan die niet meer automatisch opengaat ... tot de watertoevoer die vermindert. Het waterdebiet wordt gemeten en als dit niet klopt, dan geeft het systeem alarm. Dat kan wijzen op lekken of een verstopping. Al deze grenswaarden kunnen wij in de computer instellen. Wij beheren onze installaties met Hydrowse, een app van Hunter.'

GTP: 'Een tuinberegening achteraf aanleggen, is dat haalbaar en betaalbaar?'

Perry: 'Achteraf is het natuurlijk kostelijker om aan te leggen, want je moet in een bestaande tuin gaan graven. Je moet het gazon afpellen, graven en alles weer netjes terugleggen. Daar waar het bij de aanleg van de tuin gewoon met de grondwerken meegaat. Maar ook wij staan niet stil op vlak van innovatie. Zo kunnen wij sinds kort ook sleuflaas leidingen in de grond aanbrengen met onze Vermeer SPX25.'

GTP: 'Een beregening voor een gazon blijft permanent, voor een border is dat misschien niet meer nodig na drie jaar?'

Perry: 'Wel, als wij borders aanleggen en bomen planten, dan kiezen wij ervoor om een druppelsysteem te integreren. We leggen onze druppelbevoeiing en werken via een gewone Gardena-koppeling. Dan hebben de mensen nog altijd de keuze om via een timer zo wat gedoseerd water te geven. Dan heb je een heel goedkoop systeem wat de eerste jaren toch extra water geeft. De kostprijs van dit systeem betaalt zich snel terug. Zonder enige vorm van beregening gaan er planten dood, die moeten opnieuw gezet worden enzovoort. Redenen genoeg om deze kleine investering toch te doen. In principe integreren wij dit standaard. De kostprijs van de installatie weegt immers niet op tegen de mogelijke uitval van planten.'

GTP: 'Beregeningsinstallatie en robotmaaier?'

Perry: 'In principe zitten de sproeiers in een gazon voldoende diep. Als de sproeier in gang schiet dan botst de maaier ertegen en gaat hij de andere kant op. Bij de aanleg is het belangrijk om te weten dat eerst de beregening moet worden afgewerkt en pas erna de robot kan worden geïnstalleerd. Bij de aanleg van de sproeikoppen en zo na de robot is er kans dat de draad wordt geraakt. Dus neem geen risico en werk eerst de beregening volledig af.'

'Een ander risico waarop ik wil wijzen is verticuteren waar een bestaande beregening zit. Onze leidingen liggen op 50 cm, de sproeiers zitten net onder het grasniveau en zijn in principe niet zichtbaar. De ervaring leert dat de meeste tuinaannemers komen verticuteren zonder zich ervan te vergewissen waar de sproeiers zitten. Voor alle zekerheid de installatie even aanzetten om te kijken waar ze zitten, kan al veel onheil en kosten vermijden. Een sproeier mag maximum 2 maar zeker geen 5 tot 7 cm onder de grond worden gestoken. Het pop-upmechanisme wordt immers door tandwielen aangedreven. Daar kruipen in de jaren zand tussen en dan draait hij niet deftig meer. We merken dat een sproeier die iets dieper zit dan de rest ook de eerste is die zal blokkeren.'

GTP: 'Hoelang gaat een installatie doorgaans mee?'

Perry: 'Mijn vader heeft onze eerste installatie 27 jaar geleden geplaatst. Die werkt nog steeds met dezelfde pomp onder de grond, de sproeiers werden op termijn vervangen. Als een installatie degelijk werd gebouwd volgens de regels van de kunst gaat die levenslang mee, af en toe moeten er alleen eens onderdelen vervangen worden. Het kostelijkste zijn de pomp en de putboring, de rest zijn eerder kleine kosten en ze vallen ook niet allemaal tegelijk.'

Soorten putboringen

Er zijn twee soorten putten. De eenvoudigste en goedkoopste is een filterput voor kleine beregeningen die tot 10 meter diepte gaat. De tweede soort is een effectieve boorput en die gaat tot aan een waterhoudende laag. In Waasmunster bijvoorbeeld is dat 80 meter, in Maldegem 60 meter ... Dat zijn zaken die je putboorder weet. Aan de hand van gegevens en ook testen tijdens het boren weet de boorder hoe diep hij moet gaan. Een filterput mag je rekenen op ongeveer 1.200 euro, een gemiddelde boorput op 3.000 euro.

Ga je 60 meter diep dan kost de boring ongeveer 3.500 euro, een van 80 meter kan op 4.500 euro uitkomen. Alles hangt af van de diepte waarop moet worden geboord, de toegankelijkheid van het terrein enzovoort.

IJzer in het water

Bij een filterput zit er nog lucht in de grond op de diepte van circa 10 m. Lucht en ijzerdeeltjes in het water oxideren waardoor je ijzerhoudend water krijgt. Het gehalte aan ijzer kan heel erg verschillen van regio tot regio. Als je dit ijzerhoudend water via de sproeiers gaat verstuiwen, mengt zich dat nog eens met lucht en oxideert het nog een keer. Bij een boorput kan er geen lucht aan de waterlaag.

Perry: 'Wij gebruiken een filterboring steeds in combinatie met een regenput: de ijzermoleculen in het opgepompte water kan dan een eerste maal oxideren in de put. Belangrijk is wel dat het opgepompte water tegen de wand van de put wordt gespoten met een hoge druk. En dan ben je al een goeie 60% van je ijzermoleculen kwijt, puur aan oxidatie en neerslag in de regenput zelf. Daarna plaatsen we altijd een driedelige actiefkoolfilter om die oxidatie er grotendeels uit te filteren. Is dit nog steeds niet genoeg dan plaatsen we een ontijzeraar. Het water dat daarna komt, is tot 90 à 95% van zijn ijzermoleculen kwijt.'

De sproeiers

Het belangrijkste is een juiste afstelling van het beregeningssysteem. Als je eens een sproeier laat sproeien op een terras, dan riskeer je dat er roestplekken op komen. De juiste keuze van sproeier is hierbij belangrijk.

Het meest gebruikt zijn de klassieke rotorsproeiers die de gekende nevelstraal maken en verticaal werken. Nieuw zijn de MP-sproeiers waar de rotor voor horizontale stralen zorgt in plaats één grote straal.



Bij de MP-sproeiers heb je vaste stralen en bijna geen nevel.

Perry: 'Bij de MP-sproeiers heb je vaste stralen en bijna geen nevel. Daarom gebruiken wij deze bij paden en terrassen. Bij de klassieke sproeiers is er immers veel nevel. Bij ons ontwerp gaan we steeds kijken welke sproeiers er dicht bij verhardingen liggen en als we dan met ijzerhoudend water zitten, gaan we in de buurt van verhardingen voor de MP opteren en op de andere plaatsen voor de gewone.'

'We hebben ook nog vernevelaars en die werken volgens het principe van de MP. Vernevelaars zijn goed voor korte en smalle stukken. Ze beginnen bij 100 cm en afhankelijk van de breedte die je moet afdekken, bouw je dan verder op. Dat zijn dan ook sproeiers die in een vierkant sproeien en niet in een cirkel.'

GTP: 'Heb je een richtlijn voor de kostprijs voor een tuinberegening?'

Perry: 'Een heel belangrijk uitgangspunt om van te vertrekken is: zit er al een boorput en is er een pomp aanwezig? Een beregening voor een tuin van pakweg 500 m² komt op 2.500 euro aan werkuren en materiaal, ongeacht of je met sproeiers werkt of met druppeldarm. Tel je daar de put en de pomp nog bij, dan zit je aan 6 à 7.000 euro (zie onderstaand overzicht).'

- Putboring: 3.000 euro (afhankelijk van de boordiepte)
- Pomp: 1.000 euro
- Werk en materiaal: 3.000 euro ●

**STIHL**

STIHL CONNECTED BOX



DRAAG MAKKELIJK DE GEGEVENS VAN DE STIHL SMART CONNECTORS OVER NAAR DE STIHL CLOUD

De STIHL Connected Box is een perfecte aanvulling op het bestaande STIHL Connected systeem. De compacte en makkelijk te installeren box verzendt de gegevens van de STIHL Smart Connectors snel en betrouwbaar over het internet naar de STIHL Cloud. Dat kan zowel via een LAN-kabel of via mobiel internet, zonder dat daarvoor een smartphone of tablet nodig is. Ideaal voor wie een uitgebreid machinepark wil beheren.

MEER INFO OP **STIHL.BE**
OF BIJ EEN STIHL DEALER IN JE BUURT
STIHL. STERK WERK



Vier Italiaantjes

Grin, de Italiaanse fabrikant van maaiers zonder opvang, heeft sinds zijn ontstaan circa 17 jaar geleden een mooi gamma machines in de markt gezet. Top of the bill is de RM120 zelfrijdende zitmaaier met 1,20 m werkbreedte. Het concept van Grin is eenvoudig: maaien zonder opvang, dus geen afval. Het woord 'mulchmaaier' nemen ze liever niet in de mond. We hebben afgelopen najaar een aantal duwmaaiers met benzinemotor en op accu naast elkaar gezet.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Helena Menten

Vier Italianen op een rij

We hebben vier maaiers uitgetest: de BM37, een handige en lichte accumaaier met een werkbreedte van 37 cm, daarna de BM46 op accu mét en zonder tractie, en tot slot de PM 53A KW met Kawasaki-benzinemotor met druksmering. Op de BM37 na zijn alle professionele maaiers uitgerust met de befaamde 'motorbeschermingskegel', een soort breekbeveiliging op het mes. Als het mes een zwaar obstakel zoals bijvoorbeeld een boomstronk raakt, dan breekt er een deel van de maaimeshouder en is er verder geen schade aan de motoras. Als stroombron voorziet Grin een 2Ah- of 5Ah-lithiumionaccu. Omdat Grin

zijn brandstofmotoren bij Briggs & Stratton haalt, is het hier ook gaan shoppen voor zijn accutechnologie. Deze motorenleverancier, die gekend staat voor zijn brandstofmotoren, heeft de afgelopen jaren ook een afdeling ontwikkeld voor elektromotoren en accu's. Accutechnologie zal op termijn immers een stuk marktaandeel van brandstofmotoren gaan afnemen en dat willen ze bij B&S natuurlijk niet laten liggen. Grin levert bij de maaiers een acculader van 4 Ah die in theorie een 2Ah-batterij oplaadt in 30 minuten en voor de 5Ah-versie 75 minuten nodig heeft. De batterij krijgt een geschatte levensduur mee van 500 tot 1.000 laadbeurten. Alle maaiers blinken uit door hun ergonomische bediening.

1 >> BM37-82V



Deze kleinste uit de reeks is een lichte accumaaier die bij weinig belasting op een lager toerental draait en bij meer belasting het

toerental automatisch verhoogt van 2.600 tot 2.900 toeren. Dat spaart bij deze 1,5kW-motor uiteraard stroom en verhoogt de nuttige maaitijd. Grin levert deze maaier met de kleinste accu van 2 kW. Doordat deze maaier met een relatief zware motor is uitgerust (dezelfde als bij de bredere elektrische maaiers) maait hij veel krachtiger. De maaihoogte is regelbaar van 35 tot 70 mm. De maaier weegt 23 kg (zonder accu) waardoor hij heel wendbaar is. Zelfs hoog gras is voor deze kleine maaier een plezier om te maaien. Door zijn compacte bouw slingert hij handig om obstakels heen en wint hij tijd tegenover een bredere maaier die iets minder handig is. Een ideale machine voor grasvelden tot 400 m².

2 >> BM46-accumaaier

Een handige, professionele elektrische maaier die met 46 cm werkbreedte en een batterij van 5 Ah bijzonder geschikt is voor grasvelden tussen 400 en 800 m². Deze maaier kan hoog gras tot 40



cm en meer verwerken en maakt weinig lawaai. Bovendien maait hij ook mooi strak vanaf 35 mm. Het toerental van deze 1,5kW-motor past zich ook aan van 2.600 tot 2.900 toeren in functie van de belasting. De maaier weegt 25 kg zonder batterij. De maaihoogte is regelbaar van 35 tot 70 mm.

3 >> BM46 A-accumaaier met tractie



Dezelfde maaier als de BM46. Wie alleen maar strakke gazons op vlak terrein moet maaien, heeft voldoende aan de gewone BM46. Wie zich af en toe op ruw terrein waagt, kiest beter voor de uitvoering met tractie. Weet dat als je met de tractie rijdt, de maaitijd op één batterij korter wordt. Volgens de fabrikant kan die met 20 tot 25% verminderen. De tractie heeft twee snelheden waardoor de rijsnelheid altijd kan worden aangepast aan de omstandigheden. Dankzij de tractie kunnen er steile hellingen tot 30° worden genomen. Niet alleen dwars, maar ook in langsrichting houdt de tractie de maaier mooi recht in het spoor. De maaier weegt 33 kg zonder accu en is mede door de tractie aangewezen voor gazons tot 1.200 m².

4 >> PM 53A KW met tractie



Deze professionele maaier met een werkbreedte van 53 cm is voorzien van een Kawasaki-motor met druksmering. Daardoor kan deze hellingen tot 30° aan zonder dat de smering in het gedrang komt. Deze maaier is voorzien van een professionele aandrijving met 2 snelheden. Bij de PM 53A kan de maaihoogte met een hendel versteld worden in 4 standen tussen 35 en 70 mm. De stuurboom is inklapbaar via een trillingsdempende snelverstelling. Theoretisch is deze maaier geschikt voor graspartijen tussen 1.200 en 3.000 m². De maaier weegt in totaal 57 kg.

Enkele wetenswaardigheden bij accumaaien in het algemeen

De maaiers van Grin zijn in de benzinemotor- en de accuaangedreven versie nagenoeg identiek qua concept en bouw. Dat maakt dat we ook makkelijk kunnen vaststellen waarin accutechniek verschilt van de benzine-aandrijving. Met de 46 cm brede uitvoering hadden we een mooie vergelijking.

Accumaaien vraagt enig bewustzijn. Om het rendement van een professionele accumaaier te kunnen benutten, zijn er minstens twee batterijen nodig. Terwijl er met de ene wordt gemaaid, kan de andere opladen. Een zwaardere batterij zal voor langere tijd stroom leveren, maar vraagt ook meer oplaadtijd. Bij een maaier met voldoende werkbreedte zouden we zelfs een derde batterij aanraden. Het zou immers zonde zijn om de capaciteit van een maaier niet te kunnen benutten omdat er te weinig batterijcapaciteit is. Grin werkt met een 2Ah- of een 5Ah-batterij van 82 volt.

Een maaier met tractie vraagt 20 tot 25% meer vermogen, afhankelijk van de dichtheid van het gras en de helling van het terrein. Bij een benzinemaaier valt dat nauwelijks op omdat de tank simpelweg gevuld wordt als ze leeg is. Zolang er nog brandstof in de jerrycan is, gaat het maaien gewoon door. Bij een accuaangedreven maaier merk je dat sneller omdat de rijtijd ook met 20 tot 25% vermindert.

De maaihoogte bepaalt mee het verbruik. Hoe korter men maait, hoe meer vermogen er gevraagd wordt. Niet enkel bij een mulchmaaier, maar ook bij maaien met opvang. Het (kort) maaien én het gras in de opvangbak blazen vraagt ook vermogen. Wat het minste vermogen vraagt, is het vrij uitwerpen van het gemaaid gras.

Grin gebruikt dezelfde elektrische 1,5 kW sterke Briggs & Stratton-motor bij de 37cm- als bij de 46cm-uitvoering. Mochten beide maaiers met dezelfde capaciteit van batterij zijn uitgerust, dan heeft de smallere versie een grotere autonomie (in tijd uitgedrukt) dan de brede. ●





Maredo STrac 700-werktuigdrager

Het Nederlandse Maredo is al meer dan 20 jaar gespecialiseerd in het ontwikkelen van machines voor professioneel grasveldonderhoud. Het gamma bestaat uit drie series: GT, MT en ST.

Tekst & foto's: Peter Menten

De GT-serie bestaat uit een reeks aanbouwdelen die aan driedelige greenmaaiers kunnen worden aangekoppeld. Machines uit de MT-serie zijn voorzien om in de driepuntsophanging van een tractor op te hangen. De ST-serie tot slot bestaat uit een zelfrijdende driewieler-aandrijfunite met motor, aftakas en hefinrichting met daaraan een aantal multifunctionele machines.

ST-serie met STrac 700-werktuigdrager

De Maredo STrac 700 is ontwikkeld voor situaties waarin kleine en middelgrote grasvelden moeten worden onderhouden en waarvoor er meerdere machines 'tegelijk' nodig zijn. Voor bijvoorbeeld een aannemer of greenkeeper die niet voldoende werk heeft om te investeren in een compacttrekker met afzonderlijke machines kan deze kleine werktuigdrager een oplossing zijn. Bovendien staat de STrac 700-driewieler op lagedrukbanden en weegt hij ook maar 245 kg, verdeeld over 3 wielen. Op vlak van compactering van het grasveld is dit een sterk punt.

De driewielige machine draait af op het centrale wiel waardoor de draaicirkel zeer klein is en er weinig moet worden gemanoeuvrerd op de grasmat. Het geheel is compact en zelfs met de vier aanbouwwerktuigen erbij gemakkelijk op een standaardtrailer te vervoeren. De achterwielen kunnen in meerdere posities worden gezet in functie van het werktuig dat wordt aangekoppeld.

De werktuigen hangen centraal (aan één pivoterend punt) op in een hydraulische hefinrichting die met een hydraulische



De STrac 700 is een lichte werktuigdrager die nog geen 250 kg weegt en op lagedrukbandjes rijdt. De werktuigen zijn in een paar minuten tijd aangekoppeld of verwisseld.

zweefstand is uitgerust. De werktuigen 'zweven' in werkstand zodat ze soepel het terrein volgen.

Ze worden mechanisch aangedreven via een aftakas en heavy duty kettingen of riemen, afhankelijk van het model. De aandrijving zit aan de rechterkant van de machine.

De STrac is voorzien van een hydrostatische vooruit/achteruithendel met standaard cruisecontrol. Alle bedieningselementen voor de werktuigen bevinden zich aan de hefboom van het stuur. De aftakas wordt automatisch ingeschakeld. Met behulp van de cruisecontrol wordt de werksnelheid constant gehouden.



Het zaadje wordt in de sleuf 'geplant' waardoor het beschermd is tegen weersinvloeden en vogels en klaar is om te ontkiemen.

De STrac in cijfers

Min/max. breedte	90 / 130 cm
Totale lengte	200 cm
Gewicht basismachine	245 kg
Vermogen Honda-motor	9 pk
Snelheid vooruit – achteruit	0-6 km/u – 0-4 km/u
Aantal werkunits	4

Vier units

Voor deze 'werktuigdrager' heeft de fabrikant op dit moment vier machines ontwikkeld die onder de vorm van een 'cassette' in de STrac kunnen worden opgehangen. Met de complete reeks 'ST heads', zoals Maredo ze noemt, kan men vier bewerkingen doen: beluchten, verticuteren, doorzaaien en freesmaaïen. Ze kunnen snel en zonder gereedschap worden verwisseld.

Uitgelicht: de ST418-doorzaaiër

Voor deze rij-impressie hadden we de STrac voorzien van de ST418 VibeDisc-Seeder, een doorzaaimachine. De machine aankoppelen vraagt niet meer dan ze aan de centrale ophangpin aansluiten en de cardanas monteren. Daarna kan alles bediend worden vanaf het bedieningspaneel op de stuurhefboom.

De omstandigheden waarin we de green doorgezaaid hebben, waren niet ideaal (lees: te nat). Bij de opkomst konden we zien dat de lijnen die we langs getrokken hadden een regelmatige



We zaaiden einde september 2021 onder ongunstige omstandigheden. Het resultaat na 3 weken en het resultaat op 24 januari 2022.

opkomst gaven en de lijnen die we schuin daarop zaaiden weinig tot geen resultaat brachten. De herkomst van het zaad dat in de zaadtank zat, was moeilijk te achterhalen. Mogelijk Festuca, wat de trage opkomst kan verklaren. We wilden vooral aantonen hoe makkelijk de machine in werkpositie kan worden gebracht. Op basis van deze impressie de zaaiqualiteit beoordelen zou niet correct zijn.

De ST418 is een sleuvenzaaimachine die het zaad in gleuven aflegt. Een as met vibrerende schijven zal een patroon van voorgesneden sneden produceren. Onmiddellijk achter deze schijven openen dubbele ronde schijven die in een V geplaatst zijn de voorgesneden gleuf precies op de plaats waar de zaden vallen. Het zaadje wordt in de sleuf 'geplant' waardoor het beschermd is tegen weersinvloeden en vogels en klaar is om te ontkiemen. Als laatste volgt de achterrol die de zaaigulen aandrukt en op die manier sluit. Deze achterrol drijft ook de zaaiaas aan zodat de zaaidichtheid steeds parallel loopt met de rijsnelheid. Door het verstellen van de tandwielcombinaties kan de juiste afgifte worden bepaald. Deze gebeurt in functie van het zaadmengsel. ●



Demo Groen 16de editie

Van zondag 4 tot en met dinsdag 6 september 2022



De kogel is door de kerk. De leden van de groep van Tuin & Park hebben besloten om Demo Groen te laten doorgaan van 4 tot en met 6 september 2022.

De vorige editie van 2020 moest op het laatste nippertje geannuleerd worden. Om die reden gaan de organisatoren verder met het draaiboek dat toen geschreven werd. Demo Groen begint op zondag en eindigt dinsdag. Maandag (en wellicht dinsdag) wordt Demo Groen, net als bij de vorige edities, uitgebreid met Demo Clean. Dat laatste vertegenwoordigt de sector van de reinigingsmachines.

In 2020 waren er 65 standhouders die ingetekend hadden voor Demo Groen. Deze gaan eerst aangeschreven worden en in principe zal het liggingsplan zoals het voorzien was voor 2020 nu aangehouden blijven. In functie van de mogelijkheden zal de resterende beschikbare oppervlakte toegewezen worden aan nieuwe standhouders of firma's die destijds niet ingeschreven waren.

Meer info: www.demogroen.be

2021 was een heel goed jaar voor de sector, 2022 wordt nog beter

Zelfs al was 2020 op zich al een uitzonderlijk goed jaar voor de verkoop van tuin- en parkmachines, toch moest 2021 daar niet voor onderdoen. Integendeel zelfs: afhankelijk van de importeur/constructeur werden er meerverkopen opgetekend van 15% en meer. Voor 2022 verwachten de machineverdelers opnieuw een omzetstijging van 15 tot 25%. Al moeten we daarbij vermelden dat de omzetstijging bestaat uit een combinatie van meerverkoop en hogere prijzen. Men houdt er wel rekening mee dat in het tweede deel van het jaar de particulieren minder zouden kunnen gaan uitgeven aan tuinmachines omdat vele van hen tijdens de vorige twee jaar 'hun gerief' al gekocht hebben. En een particulier vervangt zijn machines niet zo snel als een professionele gebruiker. Ook in de doe-het-zelfcentra is de verkoop van tuinmachines aan particulieren met 30% gestegen.

Als 'de maatregelen' gaan wegvallen, zullen er opnieuw meer mensen naar het buitenland gaan en zal een deel van het budget daar naartoe gaan.



Een ander probleem bij de explosief gestegen vraag naar machines is het tekort aan accu's op de internationale markt. Daardoor komen verschillende fabrikanten van accugereedschap in leveringsproblemen. Bij brandstofmotoren daarentegen valt de levertijd – gezien de omstandigheden – nog redelijk mee. Wat ook nog roet in het eten gooit, is de onregelmatige aanvoer van producten en de gestegen transportprijs. Het is koffiedik kijken hoe die de volgende maanden gaat evolueren.

Een aantal importeurs/fabrikanten stelde het volgende fenomeen vast. Bij het begin van de gezondheidscrisis in 2020 hebben verschillende machinedealers meer machines dan voorheen op stock genomen. Om die 'voorraad' te kunnen aanvullen, hebben de importeurs/constructeurs ook hun voorraad of productie voor het jaar 2021 verhoogd. En omdat de vraag maar bleef stijgen, hebben ze dezelfde beweging voor 2022 gemaakt.





De invalshoek van de Belgische constructeur

Fedagrim groepeert de machinedealers, de importeurs én de constructeurs van machines. We waren benieuwd welke uitdagingen deze laatste voor de kiezen krijgen. Daarom trokken we naar Oostrozebeke waar constructeur Vandaele Konstruktie bermmaaiers, houtversnipperaars en aanverwante machines bouwt. Naast de productie in Oostrozebeke heeft het bedrijf met Vandaco nog een tweede productie- en servicepoot in het Waalse Ciney.

We spraken met Jo De Brauwer, eigenaar en zaakvoerder van beide bedrijven en een van de weinige Belgische constructeurs van machines voor de groensector. Als 'de maatregelen' gaan wegvallen, zullen er opnieuw meer mensen naar het buitenland gaan en zal een deel van het budget daar naartoe gaan.

GreenTechPower: 'Hoe ervaart een Belgische constructeur de markt?'

Jo De Brauwer: 'Mensen denken lokaal maar kopen niet altijd lokaal. Er ontstaan meer en meer nichemarkten en binnen die niches heb je dan nog meer opsplitsing. Bijvoorbeeld, wij bouwen versnipperaars voor de echte professionele gebruiker: krachtig, duurzaam, met een lage onderhoudskost en met een goede service. Dat is onze sterkte. Daarnaast zijn er ook merken van machines waar ze minder om de techniek geven en dat bijvoorbeeld compenseren door meer in te zetten op design. Dat kan bij sommige semiprofessionele klanten wel aanslaan. En dat is intern een heel moeilijke oefening: die afweging maken tussen een topkwaliteit en de looks. Onze nieuwe versnipperaarslijn is het resultaat van die afweging.'

GTP: 'Zit er een tweedehandsmarkt in jullie machines?'

Jo: 'Er is ontzettend veel vraag naar onze tractoraangedreven versnipperaars. Op zich nemen wij die niet over omdat de klant ze zelf al heeft kunnen verkopen tegen een prijs die hoger is dan wat wij ervoor kunnen geven. Deze handel situeert zich zowel in binnen- als buitenland. Dieselmachines komen minder in de tweedehandsmarkt omdat klanten ze ofwel zelf verkopen ofwel houden.'

GTP: 'Worden er meer PTO-aangedreven machines gekocht?'

Jo: 'In de grote diameters (tot 27 cm) zien we meer vraag naar tractoraangedreven versnipperaars. Bij de kleinere diameters (16-18 cm) kiezen de klanten voor dieselaandrijving.'

GTP: 'Hoe ervaren jullie de steeds strengere motoren- en machinenormen?'

Jo: 'Dit voorjaar lanceren we onze nieuwe versie van de Stage 5-dieselmachines. We kozen voor een Hatz-driecilinder voor de versnipperaars tot 18 cm diameter en vanaf 20 cm diameter voor een viercilinder van hetzelfde merk. We hebben op die machines de allernieuwste motorsturing staan: van High Performance voor continu zwaar werk tot Super Eco, dat ervoor zorgt dat bij weinig vraag de motor afbouwt en de messenschijf stilvalt. Het geheel resulteert in minder lawaai en een lager verbruik.'

GTP: 'Geloven jullie in de versnipperaars op accu?'

Jo: 'Voor wat onze professionele klanten aan capaciteit nodig hebben niet, daarvoor zijn de batterijen die nu op de markt zijn nog niet geschikt. Onze klanten willen werken tot de job gedaan is, niet tot de batterij leeg is.'

GTP: 'En de armmaaiers?'

Jo: 'Ook die markt is versnipperd. Vroeger waren er twee merken in België, nu een veelvoud daarvan. En in het buitenland ondervinden we dat ook voor onszelf: we krijgen bestellingen uit landen en van klanten waar we vroeger nooit iets verkochten.'

'De markt van de armmaaiers is zo'n specifieke markt. We hebben drie opties. Er



Jo De Brauwer, eigenaar en zaakvoerder van Vandaele Konstruktie en Vandaco

is een cliënteel dat verdergaat met de klassieke opbouw op een tractor, met een zij- of achterarm die links en rechts beweegt. Voor de maaiers met lange arm (> 7 meter) is dat nog altijd de meest stabiele oplossing. Het wordt moeilijker en moeilijker om een armmaaiër op een trekker te bouwen door de nieuwe motoren, die meer en meer plaats innemen. Een tweede groep opteert voor een maaier die kan worden afgezet. En een derde groep kiest voor de VSV-zelfrijder. Ondertussen hebben we de vijfde zelfrijder verkocht in België. We voelen dat die aanslaat, zowel bij openbare besturen als in de privé.'

GTP: 'Hoe hebben jullie de laatste twee jaar de markt zien evolueren?'

Jo: 'Wij werken al decennia met dezelfde partners: Norem, Votex, Epoke ... Op Europees vlak hanteren we allemaal dezelfde prijslijst. Onze handel is nog altijd stijgende omdat we zijn blijven inzetten op kwaliteit en capaciteit. Er zijn nog altijd twee soorten klanten: deze die voor de prijs kopen, en deze die voor kwaliteit gaan. Ik merk dat een klant die miskoopt vaak de verkeerde informatie gekregen heeft. Het omgekeerde gebeurt ook: klanten die een te dure of te degelijke machine kopen. Alles begint bij het degelijk informeren van de klanten.'

GTP: 'Hebben jullie last ondervonden van de gezondheidscrisis?'

Jo: 'In het begin was er vooral onrust bij een groot deel van het personeel, maar dat hebben we goed kunnen opvangen. We ondervonden grillige sprongen in de verkoop. Maar de grootste uitdaging zit in de aankoop. De wereldschaarste en stijgende energieprijzen geven veel onzekerheid op dat vlak. We hebben enorm veel geïnvesteerd in voorraden om service te kunnen blijven geven en om te kunnen blijven produceren. Dat is het voordeel van een familiebedrijf: we kunnen ons geld in stock steken en niemand ligt er wakker van. Maar bottlenecks blijven: je hebt immers nog steeds het laatste onderdeel nodig om de machine compleet te maken en daar worden we nu continu mee geconfronteerd. Soms belachelijk kleine onderdelen van enkele euro's die je niet binnenkrijgt, maar die je nergens anders kunt bekomen. Hardware, zoals computersturingen of PLC's, dat is een immens probleem. Ik heb de indruk dat alles wat we nu ontbreken ergens door Chinese handen moet, en dat het daar hapert. Soms worden bestellingen voor de leveringsdatum geannuleerd door de leverancier omdat hij er niet aan geraakt. Zelfs bij gereputeerde Europese bedrijven.'

GTP: 'Jullie produceren sinds kort ook in Wallonië?'

Jo: 'Ja, vroeger was dat enkel verkoop en service. We hebben daar een sterk team nu en sinds vorig jaar zijn we daar gaan produceren. De Flailmaster, Forestmaster en de Souf-bladblazer worden daar geproduceerd. De Clipper driepuntsgedragen armmaaiër hebben we hier in Oostrozebeke nu in prototype en die serieproductie zal binnenkort naar daar verhuizen. Vroeger kochten we die Clipper-armmaaiër in, maar sinds kort bouwen we die zelf. Die willen we op stock gaan produceren. We hebben daar in Ciney een sterk team gemotiveerde mensen met een landbouwachtergrond. Die technici die daar in de landbouwschool in Ciney Agromechaniek hebben gevolgd, zijn zeer gedreven. Doordat ik een deel van de productie naar Vandaco kon overbrengen, kan ik hier nu de flow beter laten stromen.'



Ferris IS 6200-zeroturnmaaier: the sky is the limit

Het Amerikaanse Ferris, dat deel uitmaakt van de Briggs & Stratton-groep, heeft een sterke reputatie op vlak van zeroturngrasmaaiers: robuust gebouwd, een geveerd chassis en dito maaidek en voorzien van degelijke techniek om comfortabel te rijden. We zijn vorig jaar enkele dagen met de IS 6200 aan de slag kunnen gaan. Algemene indruk? De krachtpatser uit het gamma met een 48 pk sterke CAT-motor blijft doorgaan.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Helena Menten & fabrikant

Alles om door te gaan

Die maaicapaciteit kon er nooit zijn zonder de CAT-motor die aan de Stage 5-emissienormen voldoet. Deze driecilinder met 1,7 liter inhoud haalt 48 pk bij 2.800 toeren. Als dat met een geveerd en robuust 1,80m-maaidek met drie mulchmessen, een dubbele brandstoftank van 51 liter, een geveerd chassis en een stoel met hoge rugleuning wordt gecombineerd, dan heb je een bom van een machine. Eerlijk gezegd: deze maaier koop je omdat je hem wil hebben.

Comfortabel rijden

Zeroturnrijden vraagt altijd opnieuw gewenning om de rijhendels niet te los te houden of niet te star. Niets daarvan bij deze 6200: de beide rijhendels werken heel soepel en zijn door een gasveer bekrachtigd, of beter, gedempt. Net daardoor is de machine nauwkeurig in het spoor te houden en raken de armen en polsen niet vermoeid. De 'steun' voor je armen vind je hierin de rijhendels zelf, dankzij deze gasveerbekrachtiging. De 'gasveerhulp' blijft star genoeg om niet te schokken bij het bedienen en toch soepel genoeg om weinig kracht te vragen. Dit is moeilijk te beschrijven of te tonen, je kunt dit enkel maar aanvoelen.

Het gepatenteerde onafhankelijke ophangstelsel van Ferris is net wat de maaier zo uniek maakt. Bij deze maaier gebruikt de fabrikant een geveerde voorwielophanging met onafhankelijke bevestigingsarmen en grote, verstelbare spiraalgeveerde schokdempers. De onafhankelijke ophanging achteraan gebeurt met dubbele A-armen en grote, regelbare spiraalveren.

Maaien

Het maaidek met een werkbreedte van 183 cm is op 4 punten met het chassis verbonden. Via een parallelogramstelsel wordt de maaihogte geregeld. Deze is in stappen van 0,6 cm regelbaar tussen 3,8 en 15,2 cm. Met een pedaal wordt het dek hydraulisch op en neer gelaten.

Dankzij de vorm van het maaidek en de zeroturn kunnen er heel vlot hoeken en kanten mee worden uitgewerkt. Door de constructie van het maaidek wordt het gras vooraan in de snijkamer 'opgelicht' voordat het het maaimes raakt. Dit zorgt voor een mooi snijbeeld en vraagt minder vermogen. Doordat elk wiel onafhankelijk aan het chassis is afgeveerd, volgt het dek mooi de contouren van het terrein wat eveneens het maaibeeld ten goede komt. Zelfs bij ongelijk terrein of bij een hoge rijsnelheid.

Naast de mulchversie waar wij mee reden, biedt Ferris dit dek nog aan in achteruitworp en met zij-uitworp. Het dek is gemaakt uit 3,54mm-plaat met een dubbel bovendeck over de volle breedte en een versterkte voorrand.

Dit dek heeft 3 maaimessen, waarvan iedere as gelagerd is in gietijzeren lagerhouders. Het maaidek wordt elektrisch ingeschakeld en aangedreven door een dubbele riem. In hoog gras, wat veel van een mulchmaaier vraagt, konden we de motor niet 'dood' krijgen. Het maaidek zelf (met mulchkit) kon de grote hoeveelheden gras goed de baas.



Met deze 48 pk sterke CAT-motor is de Ferris IS 6200-zeroturnmaaier een echte bom.



De onafhankelijke wielvering en de ophanging van het maaidek laten een hoge rijsnelheid toe, zelfs op oneffen terrein.

On the go

Starten is rijkhendels openleggen, handrem naar achter optrekken, PTO-schakelaar op 'uit' zetten en aan de contactsleutel draaien. Dan licht het kleurendisplay op met daarop de motor- en machinefuncties, motorwaarschuwingen en onderhoudsintervallen. En zodra de motor draait: de handrem naar voor klikken en de maaier inschakelen.

Onderhoud

Door de vloerplaat te demonteren zijn alle onderdelen en smeerpunten van het maaidek vlot te bereiken. De zetel kan opklappen en dan krijg je

toegang tot alle vitale componenten: hydrauliek, motorsturing enzovoort. De motor en radiator zijn langs achter bereikbaar. Deze laatste is overgedimensioneerd om ook onder warme omstandigheden voldoende koeling aan de motor te garanderen.

Ferris gebruikt traditioneel 2 brandstoftanks, met de bedoeling om ook op steile hellingen steeds een vlotte toevoer te hebben. ●



JACOBS MAURITS

info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be

Ma tot vrij: 8u30 - 12u00 & 13u00 - 18u30. Za tot 16u. Zondag gesloten

Herbergstraat 14
9310 Moorsel

+32 (0)53 77 90 06



Wij bieden een
kompleet gamma aan
van 4,5 tot 20,8 pk.

Machines uitgerust met
HONDA benzinemotor of
KOHLER dieselmotor

Het topmodel (zie foto)
Leopard H met
HONDA GX 630 20,8 pk
en overtopfrees
MINIMOT 80 cm

Exclusief invoerder voor de Benelux



90 jaar passie voor mens en techniek

Firma Beel is een vaste waarde als het gaat over landbouw en grondverzet. Dit familiebedrijf focust op de meerwaarde van techniek voor uw bedrijf en dit met respect voor mens, natuur en duurzaamheid. De fundamenteen werden gelegd in 1932 toen René Beel, de grootvader van huidig CEO Karel Beel, startte met een smidse en ijzerhandel. Al snel werd de passie voor techniek bekroond met de verdeling van Hitachi naast de landbouwmerken MF en Claas. De aanzet was gegeven voor de uitbouw van een familiale onderneming waar voor elke vraag van de klant met plezier een oplossing uitgewerkt werd. Met CEO Karel Beel kijken we vooral vooruit welk groeitraject uitgestippeld wordt om de landbouw-, grondverzet- en verhuurserviceklanten nog beter te dienen.

Jullie familiebedrijf werd telkens overgelaten van vader op zoon?

Inderdaad. Mijn grootvader startte de zaak op in 1932 en in de jaren '50 stapten zijn zonen Carlos en Hervé mee in de zaak. Samen zetten ze Firma Beel als vertrouwde partner van landbouw, tuinbouw, grondverzet op de kaart. Het grote voordeel als familiebedrijf is de dichte relatie met uw klant en dat schept een band. Het menselijk aspect is voor ons zeer belangrijk. Ikzelf werk reeds 30 jaar mee en neem sinds 2011 de leiding op mij. Ondertussen komt met Robin en Britt mogelijks ook de vierde generatie eraan. Toekomst verzekerd dus!

Als bedrijf is Firma Beel de laatste decennia sterk gegroeid?

Wij hebben de laatste decennia inderdaad een exponentieel groeitraject doorgemaakt. Zoals in elke sector moet je soms een sprong wagen om een stap vooruit te komen. Wij zijn ondertussen actief over gans

West- en Oost-vlaanderen en dit met diverse filialen zodat de klant steeds een aanspreekpunt heeft bij hem in de buurt. Anderzijds mag afstand geen belemmering zijn aangezien je klanten mits een gerichte aanpak veelzijdig kunt bijstaan. We focussen enerzijds op specialisatie maar gaan evenzeer in de breedte. Een mooi voorbeeld daarvan zijn onze tuinbouwwinkels te Ronse, Wortegem en Roeselare. Ook inzake grondverzet hebben we heel wat kritische massa en dit maakt dat wij met onze productspecialisten direct kunnen inspelen op de behoefte van de klant. Naast

productkennis is er onze technische know-how waardoor wij de klant een machine op maat kunnen aanbieden. Het aspect service wordt bij ons breed uitgedragen. Naast een uitgebreide onderdelenvoorziening beschikken we over een vloot aan vervangmachines en tenslotte een mobiele serviceorganisatie. Wij gaan dus meer en meer de klant thuis of op de werf bedienen. De klant is snel geholpen en verliest geen tijd door heen en weer te moeten rijden naar één van onze filialen. Deze mobiele werkplaatservice is één van de speerpunten binnen de professionalisering van onze dienstverlening in de



toekomst. Elk probleem groot of klein vraagt de meest efficiënte oplossing en daar zullen wij blijvend op inzetten. En op dat vlak zijn onze medewerkers van onschatbare waarde. Zij zetten zich met hart en ziel in om wat goed is nog beter te maken. Sterk werk!

Ook als importeur is er een duidelijke progressie?

Wij nemen enerzijds een functie op als hoofddealer van merken zoals Hitachi, Topcon, Hamm, MF, Claas,... maar anderzijds nemen we ook het exclusief importeurschap waar van vooraanstaande constructeurs zoals Giant, Prinoth, AP Machinebouw, Raven en Hydraram. In dat verband werken wij met dealers die zorgen voor een gepaste geografische spreiding. U merkt dus dat Firma Beel zich verder gaat verbreden richting bv. bosbouw met Prinoth vegetation. Verder moet techniek maximaal renderen en hebben we in dat opzicht de specifieke afdeling Smart Farming & Construction opgericht.

Betekent dat dan dat jullie ook specifieke opleidingen gaan verzorgen?

We zijn inderdaad bezig met de uitbouw van een Pro-center. Hier zullen opleidingen in de toekomst een cruciale rol gaan spelen binnen de dynamiek van onze all-in service. Zo helpen we onze klanten om het maximum uit hun producten te halen. Zo wordt Smart Construction waar- toe ook Topcon behoort soms



aanzien als een ingewikkeld iets terwijl u als aannemer het als een doorontwikkeling van uw bedrijfsvisie moet zien. Door klanten Smart Farming & Construction oplossingen aan te bieden, verlichten we het werk en verhogen we de efficiëntie. Klanten die een opleiding volgen, getuigen dat die paar uur inspanning zich meervoudig terugverdient in tijds- en efficiëntiewinst.

Smart Farming & Construction en Topcon gaan hand in hand?

Dat klopt. Topcon is reeds een jarenlange partner van Firma Beel. Voor al wie precisiewerk wil afleveren, is het gebruik van machinesturingen, GNS oplossingen en totaalstations onontbeerlijk. Zo wordt het uitzetten van niveaus en het nivelleren van gebouwen kinderspel. Het grote voordeel is dat wij merkonafhankelijk een oplossing kunnen aanbieden, dus ook op andere graafmachines dan Hitachi. Betrouwbare machines en dito service zijn dan ook een absolute noodzaak. En dat is net wat Firma Beel verbindt.

Groei doet verbreden. Waar liggen daar de accenten?

Als dealer zullen we verder ons netwerk versterken en mogelijks ons werkgebied uitbreiden. Wil je een goede algemene service en onderdelenvoorziening uitbouwen dan zijn aantallen een must. Daarnaast zullen wij blijvend inzetten op kennisopbouw en -overdracht. Ook zijn wij volop bezig om ons managementteam performanter te maken. Zowel inzake sales, operations en finance verbreden we de capaciteiten binnen ons bedrijf. Ook de uitdagingen op IT-gebied en HR-beleid worden aangepakt. Alle facetten van het bedrijf worden klaar gemaakt voor de toekomst.



Bestuurders: Karel Beel & Isabelle Callens

Waarom kies ik als klant voor Firma Beel?

Als bedrijf willen we een betrouwbare partner zijn van land- en tuinbouw, industrie en groensector. Naast het zakelijke aspect is er voor ons als familiebedrijf een belangrijke focus m.b.t. het aspect beleving. De vertrouwensband met klanten groeit door de jaren en wij blijven hun persoonlijk aanspreekpunt. Zo nemen wij ook deel aan de openbedrijvendag in oktober om iedereen alle facetten van ons bedrijf te kunnen tonen. Daarnaast zetten wij in op maximale flexibiliteit binnen onze serviceverlening.

Met welke visie ziet u Firma Beel evolueren richting het 100-jarig bestaan?

De informatiesnelweg en de digitalisering zullen zich versneld doorzetten. In combinatie met de verdere professionalisering van onze klanten zal dit het verwachtingspatroon enkel verder doen stijgen. Als dealer en importeur zullen wij de kwaliteit van onze technische oplossingen verder moeten versterken. Dataverwerking wordt een speerpunt. Tevens verwacht ik een verdere consolidering en specialisering binnen onze sector. Wij zullen onze klanten mee betrekken in deze transitie om zo te komen tot een win-win situatie.

Eliet verdrijft onkruid uit het grasveld

Om een gazon aan te leggen rondom een nieuwbouw of verbouwing moet er in de meeste gevallen grond worden verzet of aangevuld. Als alles er als een biljartveld bij ligt en het gras begint te kiemen, steekt ook het onkruid de kop op. In een zomer zoals we die vorig jaar kenden, is het duidelijk dat het onkruid zich sneller ontwikkelt dan het gras. Zo botsten we in september op een 'vers' grasveld dat voor een deel overwoekerd was door hanepoot, een eenjarig en vrij fors onkruid dat tot één meter hoog kan worden. We hebben het gazon geverticuteerd en doorgezaaid. En het resultaat mag er zijn.

Tekst & foto's: Peter Menten

Keuze: doorzaaien of herzaaien?

Bij een dergelijke overwoekering is de eerste reactie om de grond te bewerken en opnieuw te zaaien. Maar we waren al in de tweede helft van september, vrij laat op het seizoen dus om gazon te zaaien. De kans dat het gazon beter zou herstellen na doorzaai leek ons groter dan wanneer we alles opnieuw zouden aanleggen en inzaaien. Bovendien waren we er op deze manier met minder bewerkingen vanaf, en was onze eerdere investering in graszaad ook niet geheel verloren.

De hanepoot was op sommige plekken al in zijn pluim aan het komen. Deze plant gedijt heel goed op voedselrijke en bewerkte grond. Hij kan in stevige pollen groeien en heeft een ruim ontwikkeld wortelstelsel. Hoewel het een eenjarige plant is, verstikt hij tijdens zijn snelle groei alles wat erom staat.

Bij wijze van test hebben we in september het gazon geverticuteerd en doorgezaaid. Eliet geloofde in ons idee en stelde ons een gewone verticuteermachine en een met zijafleg ter beschikking. Na de verticuteerbewerking – die toch veel hanepoot naar boven bracht – hebben we het geverticuteerde gazon doorgezaaid.

Verticuteren ...

Als eerste hebben we de grasmat op circa 2 centimeter gemaaid en het maaisel verzameld. Daarna zijn we beginnen verticuteren in twee richtingen. Omdat het onkruid dieper zit dan de graswortels wilden we ook iets dieper snijden dan bij standaard verticuteren nodig is. We hebben in de ene rijrichting op ongeveer 2 millimeter diepte gewerkt. Als we – in een tweede bewerking – in de dwarsrichting reden, hebben we de werkdiepte iets verhoogd tot pakweg 4 millimeter. In principe is één werkgang voldoende om te verticuteren. Om echter de taaie pollen

van de hanepoot echt los te krijgen, verkozen we een extra werkgang. De werkdiepte instellen gebeurt door de hoogte van de twee voorwielen af te stellen. Rekening houdend met de slijtage aan de messen is het aangewezen om hier af en toe te checken of er niet moet worden bijgesteld.

Bij de eerste bewerking hebben we geverticuteerd met de Eliet C550ZR Collector, de zelfrijdende verticuteerder met zijafleg, en dit op een werkdiepte van 2 mm. Met de Collector kunnen er zelfs meerdere 'zwaden' gras worden bijeengelegd zodat er maar elke meter een goedgevuld zwad ligt dat makkelijk en snel kan worden samengeharkt. We kregen van Eliet een tweede verticuteermachine ter beschikking die we als test gebruikten om in de dwarsrichting te werken. Dit nieuwe zelfrijdende model heet E550ZR en is een gewone verticuteermachine. Met 'gewoon' bedoelen we hier zonder zijafvoer. Dat materiaal, dat in omvang veel kleiner was dan bij de eerste verticuteerbeurt, hebben we met de grasmaaier opgevangen.

... en doorzaaien

Als laatste stap hebben we het terrein doorgezaaid met een doorzaaimengsel. Bij het doorzaaien wordt het zaadje afgelegd in een zaageul van tussen de 8 en 10 mm diep. Het is belangrijk dat de zaadjes in de bodem zitten want dit beschermt ze tegen droogte en versnelt het kiemproces. In het najaar mag je iets minder diep zaaien: het risico op uitdroging is immers geweken, en het laat toe dat de zaadjes iets sneller opkomen en zo nog maximaal kunnen genieten van de weinige zonuren om nog voor de winter helemaal uit te groeien. Na het doorzaaien hebben we een kleine fractie meststoffen gegeven om ook de hergroei van het bestaande gras te stimuleren. Dat deden we zowel aan het



Verticuteren en breeduit gooien met de E550ZR ...



... of op een zwad met de C550ZR Collector?

ingezaaide gedeelte als aan het deel dat enkel geverticuteerd werd. Op de foto is duidelijk te zien dat de ingezaaide werkgangen mooi groen en vol staan en dat de stukken die we (om de vergelijking te kunnen zien) niet doorgezaaid hebben veel minder dicht staan. De foto's zijn een maand na het doorzaaien genomen.

De verticuteermachine: breeduit of op een zwad?

E550ZR

We hebben twee zelfrijdende verticuteermachines met een werkbreedte van 55 cm gehad: de Eliet E550ZR die het losgemaakte gras, vilt en onkruid op de klassieke manier in de breedte van de machine achter zich openspreidt, en de Eliet C550 Collector die het opgeraapte mos in een vijzel gooit. De vijzel transporteert het naar de zijkant zodat het in een mooi zwad wordt afgelegd. Beide machines zijn identiek op vlak van werking en technische kenmerken. Als er veel gras moet uitkomen dan vraagt de versie met vijzel de nodige tijd om het gras naar opzij te transporteren. In de praktijk hebben we daar geen hinder van ondervonden.

De Collector kost ongeveer 500 euro meer, een optie die volgens ons haar geld waard is. Na enkele verticuteerbeurten is de optie al terugverdiend door de tijds winst bij het opruimen.

Wat deze twee Eliet-modellen bijzonder maakt, is de kwaliteit van het verticuteren. Beide machines zijn voorzien van de zogenaamde Double Cut™-messen van Eliet. Dit zijn heel dunne (1,5 mm) mesjes die op slechts 15 mm afstand staan gemonteerd. In één werkgang wordt het gazon dus heel intensief doorkamd. Een bijkomend voordeel is dat de messen 'overtop' draaien. Mos en vilt worden zo nog beter uit de grasmat losgetrokken wat het reinigingseffect verhoogt.

De Eliet E550ZR is een zelfrijdende verticuteermachine met een werkbreedte van 55 cm. Met haar 6,5 pk sterke Honda GX200-motor heeft ze voldoende kracht voor stevig verticuteerwerk tegen een constante rijsnelheid van 2,5 km/u. De aandrijving loopt via een rubberen loopwals met een diameter van 15 cm, die tevens het bewerkte gazon aandrukt.

Op het eerst zicht niet merkbaar, maar wel in de polsen te voelen is het trillingsgedempt stuur dat 10 cm in de hoogte verstelbaar is en ook alle bedieningselementen groepeerd. De machine, die toch 93 kg weegt, is goed hanteerbaar door haar uitgekiende gewichtsverdeling. Dat gecombineerd met een compacte bouw maakt dat ze korte bochten kan nemen in de hoeken of om rond bomen en perken te rijden. Zelfs om 180° te draaien hoeft je geen zware manoeuvres te doen.

In principe wordt er op circa 2 mm diepte geverticuteerd. De machine

beschikt hiervoor over Permanent Puntige Messen™ die zelfslijpend zijn. Door het voortdurende contact met de aarde gaan de messen weliswaar slijten, maar ze verliezen hierbij nooit hun scherpe punt. De grijpkracht van de messen op het mos en vilt wordt dus niet beïnvloed door de slijtage, waardoor de Eliet-verticuteermachine steeds haar rendement behoudt. De werkdiepte kan heel precies worden geregeld via een traploze verstelling op elk voorwiel. Door de beperkte diepte snijden de messen niet door de graswortels waardoor het gazon sneller herstelt.

C550ZR Collector

De Eliet C550ZR Collector is qua technische kenmerken en capaciteit nagenoeg identiek aan de E550ZR. Maar hij kan meer: hij gooit het materiaal in een afvoerkanal waar het met een vijzel naar de zijkant van de machine wordt afgevoerd. Bij de volgende werkgang kan dit

vraag naar onze

voorseizoenaanbieding

Pre-Season Programme

2022





Distributeur BENELUX

MOTOR SNELCO BV

sales@motorsnelco.nl

+31 527 615151

www.motorsnelco.nl

Only fit the **best.**

YOU.POWERED.



Onderaanzicht op de doorzaaimachine



De voordelen qua handigheid en manoeuvreerbaarheid zijn bij deze 125 kg zware machine dezelfde als bij de verticuteermachines.

zwad door de machine terug worden opgenomen en samen met het uitgeharkte materiaal van deze tweede werkgang in één berm worden afgelegd op de eerste werkgang. Zo kan de C550ZR Collector het mos en vilt van één meter werkbreedte op één zwad bijeen brengen. Dat geeft een enorme tijds winst bij het opruimen en staat niet in verhouding tot de 500 euro meerprijs voor deze optie.

DZC450-doorzaaicombi

De DZC450 is de kleinste broer uit het gamma Eliet-doorzaaicombi's. Het werkingsprincipe van deze doorzaaimachine is vergelijkbaar met dat van een verticuteermachine. De messen snijden hier echter bredere en diepere groeven in de gazonbodem met als doel hierin de graszaadjes te deponeren. De DZC450 zet daarbij het volle vermogen van zijn 6,5 pk sterke Honda-motor aan het werk. Het geheim van een goede doorzaaimachine is net om de zaadjes in de bodem te brengen. Hiervoor heeft Eliet een bijzonder zaadverdeelsysteem ontwikkeld. De gepatenteerde Helix Seed Duct™ slaagt erin om de graszaadjes tot net boven de vers gesneden groef te brengen en erin te blazen. Vervolgens wordt de groef dichtgewalst door de looprol van de machine. De bij het snijden van de groef weggefreeseerde aarde werpen de messen en een topdress-rotor vervolgens als een soort beschermende deklaag terug keurig bovenop het zaaibed. De tussenafstand tussen de zaailijnen is amper 25 mm, waardoor het verjongingseffect van een doorzaaibehandeling zeer spectaculair is. Bij voldoende neerslag is dit reeds binnen de 14 dagen merkbaar.

De voordelen qua handigheid en manoeuvreerbaarheid zijn bij deze 125 kg zware machine dezelfde als bij de verticuteermachines. Met een werkbreedte van 45 cm is de doorzaaimachine compact in afmeting en dankzij de walsaandrijving gemakkelijk te besturen. De doorzaaimachine heeft een aangename werksnelheid van circa 2 km/u. De volledige bediening kan gebeuren vanaf een trillingsgedempt stuur. Dat wil zeggen: het inschakelen van de messen en de rijaandrijving, het openen van de zaadafleg en het op werkdiepte brengen.

De aanbevolen zaaidiepte is tussen de 8 en 10 mm. Met een eenvoudige excenter-instelling kan men deze werkdiepte in stapjes van 2 mm bijregelen. De rotor van 23 cm diameter telt 45 Permanent Puntige Messen™.

De zaadbak heeft een inhoud van 50 liter wat overeenkomt met een zak van 10 kg doorzaaimengsel waarmee gemiddeld 400 m² kan worden doorgezaaid. Het zaaidebiet is eenvoudig te regelen volgens vooringestelde keuzemogelijkheid: 20 g/m² - 25 g/m² - 30 g/m² - 35 g/m².

Samengevat

Door de bewerking van het verticuteren hebben we de grasmatten kunnen uitkammen en vrijmaken van onkruid. We hebben iets dieper moeten verticuteren om zoveel mogelijk onkruid uit te kammen. Daarna hebben we doorgezaaid en een drietal weken later waren de hanepootclusters vervangen door opgeschoten gras. Doordat we in het najaar vrij lang hogere temperaturen hebben genoten, is het gras mooi opgekomen en hebben de onkruidplekken van weleer plaatsgemaakt voor gras. Voor de visibiliteit op de foto hebben we de machinegangen niet aansluitend gemaakt. Daardoor zijn de geverticuteerde en daarna ingezaaide stukken duidelijk te onderscheiden van de niet-ingezaaide grasmatten. ●



De beginsituatie: overwoekerd door hanepoot.



Voor de visibiliteit op de foto hebben we de machinegangen niet aansluitend gemaakt. Daardoor zijn de geverticuteerde en daarna ingezaaide stukken duidelijk te onderscheiden van de niet-ingezaaide grasmatten. Verticuteren en doorzaaien loont dus duidelijk.

MISION

Uw perfecte gazonmaaier

TOONAANGEVENDE TECHNOLOGIE VOOR EEN PERFECT GAZON

- Voor oppervlaktes van **600m² tot 6.500m²** of veel meer dankzij de standaard voorziene MULTIMAAIERFUNCTIE.
- Het **gepatenteerde ultrasone sensorsysteem OAS** op bijna al onze modellen, voorkomt botsingen met bomen, struiken of andere obstakels in het gazon en omzeilt deze.
- Al onze modellen zijn "**Connected**" dankzij de zeer complete App.



Wilt u meer informatie over een van onze producten?

Wilt u één van onze officiële erkende dealers worden?

Neem contact met ons op

www.kress.com

servicebenelux@kress-robotik.com

INNOVATIEF SINDS MEER DAN 50 JAAR

Er zijn alle redenen om voor KRESS te kiezen, of het nu gaat om ons accu-systeem tuinmachines „Made in Germany“ of ons breed gamma revolutionaire robotmaaiers.

Uw alles-in-één batterijsysteem

**KRESS 60V MAX MET ÉÉN ORIGINEEL
ACCU-SYSTEEM, GECOMBINEERD MET
DESIGN, COMFORT EN TOP PRESTATIES**



60V^{max}

Mulching-kit Jo Beau

Jo Beau uit Brugge lanceerde vorig jaar een mulching-kit om grasboorden af te werken.



Deze kit kan op bosmaaiers van de meest courante merken worden gemonteerd. Wij hebben deze 'mulch-maaier' getest in het novembernummer van GreenTechPower en waren er vrij enthousiast over. Dat was ook uit ons verhaal op te maken. Jo Beau wenst echter te benadrukken dat deze mulchkit gemaakt is om grasboorden af te werken. Hoger gras, zoals wij onder andere ook gemaaid hebben, was niet het opzet bij de ontwikkeling van deze kit, aldus de constructeur.

Meer info: www.jobeau.eu

Nieuwe zaagketting bij Stihl

Met de 3/8" Rapid Hexa stelt Stihl een innovatieve zaagketting met een nieuwe tandvorm voor.



Dankzij de Hexa-slijpvorm en de smalle slijpvoeg haalt deze ketting een 10% hoger zaagvermogen dan een 3/8" Rapid Super. Het Hexa-zaagsysteem bestaat uit een nieuwe zaagketting en speciaal ontworpen aanscherpvijlen. Zo is de zeshoekige vorm van de Hexa-vijl perfect afgestemd op de zaagtand van de 3/8" Rapid Hexa-ketting en aldus zorgt deze ervoor dat de ketting nog sneller geslepen wordt in vergelijking met een ronde vijl. Met deze vijl kunnen bovendien ook minder geoefende gebruikers hun materiaal eenvoudig bijslippen met de ideale aanscherphoek. Het resultaat is een zaagketting die in de hoogste kwaliteit is bijgeslepen, lang scherp blijft en daardoor een langere levensduur bereikt met dezelfde

uitstekende zaagresultaten. Het grote verschil gaan gebruikers ondervinden wanneer ze bomen vellen, van takken ontdoen en op lengte zagen, vooral als ze schuin op de houtvezels moeten zagen. De zaagketting is ook verkrijgbaar onder de naam 3/8" Rapid Hexa 3 (RH3) als terugslagarme versie met knobbelaandrijfschakels. Stihl heeft voor deze zaagketting een patent aangevraagd.

Bobcat introduceert elektrische skidsteer

Bobcat heeft zijn eerste 'volledig' elektrische skidsteer gelanceerd. Zelfs voor de hef- en graaffuncties wordt er teruggegrepen naar elektriciteit als krachtbron.



Deze 5,5 ton zware compacte rupslader, met een opbrekkracht van 3,2 ton en een laadkracht van 1,4 ton, heeft een 62kW-lithiumionbatterij van Green Machine Equipment Inc. Dat zou voldoende moeten zijn om tot vier uur ononderbroken te kunnen werken. De praktijk leert volgens de fabrikant dat dit overeenkomt met een normale werkdag op één acculading. Apart bij deze machine is het volledig ontbreken van hydrauliek, ook voor de hef- en graaffuncties. Alle bewegingen van het laadsysteem worden elektrisch aangedreven via kogelschroefoplossingen in combinatie met elektromotoren. Bobcat claimt dat het koppel van de machine zelfs drie keer zo hoog ligt als dat van de bekende dieselaangedreven schrankladers.

Daarbij heeft de machine het voordeel dat alleen energie wordt gevraagd als de machine echt werkt.

Elektrische aandrijving maakt dat de machine nauwkeuriger kan worden afgeregeld. Zo zijn er drie werkmodi beschikbaar. De eco-stand is bedoeld om zo lang mogelijk op één acculading te kunnen werken. De advanced-stand is vergelijkbaar met de T76 met dieselmotor. In de beast-modus kan de machine direct over het volledige koppel beschikken. De T7X heeft verder nog de nodige machine-intelligentie met daaraan gekoppelde telematics. Volgens de fabrikant is deze lader gebouwd met ongeveer de helft van de onderdelen van de dieselaangedreven machine. Dat komt door het achterwege laten van een dieselmotor en hydraulieksysteem. Dat zou moeten uitdraaien op lagere onderhoudskosten. De verdere voordelen zoals geen kans op lekkage van olie, geen rechtstreekse emissie en minder geluid – namelijk 64,5 dB(A) – geven deze machine veel kans om een succes te worden. Tot slot geeft Bobcat aan dat het bezig is om een aantal bijpassende elektrisch aangedreven uitrustingsstukken te ontwikkelen. De T7X is dit jaar leverbaar op de Noord-Amerikaanse markt. Dat geldt ook voor een elektrische graafmachine waar Doosan Bobcat nu mee bezig is.



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 deze rubriek willen we in de verf zetten dat het in de tuin-, park- en bosbouwsector boeiend werken kan zijn. Daarvoor laten we graag gepassioneerden aan het woord over hun job. Ben jij zelf fier op wat je alle dagen bezighoudt en wil je dit graag delen met onze lezers? Laat je horen. Of ken je iemand die hier een volgende keer zijn of haar verhaal wilt doen? Geef ons een seintje. Deze keer geven we het woord aan Olivier Simonart, die commercieel vertegenwoordiger is voor Kress, dat voornamelijk maairobots en accugereedschap voor het professionele segment verkoopt.

Tekst & foto: Christophe Daemen

Naam: Olivier Simonart

Woonplaats: Budingen (Zoutleeuw)

Leeftijd: 48 jaar

Werkt bij: Kress (Positec Groep)

In dienst: sinds februari 2021

Studies: Handelswetenschappen bij
Ephce in Woluwe

Olivier Simonart is commercieel vertegenwoordiger voor Kress

GreenTechPower: 'Olivier, hoe zou je je job omschrijven aan iemand die je niet kent?'

Olivier Simonart: 'Ik ben sinds februari 2021 commercieel vertegenwoordiger voor het merk Kress, dat maairobots en accugereedschap vermarkt. Voordien werkte ik voor een andere firma binnen de groensector waar ik verantwoordelijk was voor het opvolgen van de klanten. Nu moet ik prospecteren, een dealernet uitbreiden ... Ik ben eigenlijk de link tussen de fabriek en de dealers. Ik moet zorgen dat deze twee partijen zich goed voelen om Kress verder te laten groeien. Daarnaast zorg ik er ook voor dat de verwachtingen van de dealers, bijvoorbeeld op vlak van service, maximaal ingevuld worden. Tot nu toe zijn er vijftien dealers die ons merk vertegenwoordigen, maar op termijn willen we de Benelux-markt volledig afdekken. We zijn nog steeds op zoek naar nieuwe dealers, maar leggen ook de nadruk op het respect voor de bestaande partners.'

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

Olivier: 'Ik ben graag in contact met mensen en ben nogal praktisch aangelegd. Of het nu gaat om na te denken met de klanten,

mijn eigen planning volledig zelf te beheren of oplossingen te bedenken voor uitdagingen die zich voordoen. In de Benelux zijn we van nul begonnen en voor mij is het een uitgelezen kans om een nieuw merk op de kaart te zetten. In mijn beginjaren ben ik negen jaar tuinaanlegger geweest. Ik wou vervolgens zeker in de sector blijven en het blijft natuurlijk een aanzienlijke meerwaarde om de praktische achtergrond achter de producten die je verkoopt door en door te kennen. Al de producten die ik verkoop, heb ik trouwens zelf eerst uitgebreid getest.'

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

Olivier: 'Het leukste is ongetwijfeld dat ik niet op kantoor moet blijven. Ik ben graag in contact met mensen. Ik hecht veel belang aan een goede relatie met de dealers, zodat het wederzijds vertrouwen kan groeien. Op deze manier wordt business een spel. Het blijft immers een kleine wereld. Daarnaast vind ik het aspect zelfstandigheid belangrijk, net als het feit dat je je plan moet kunnen trekken. Prijslijsten opmaken, een beurs organiseren ... Het zijn allemaal dingen die ik zelfstandig moet regelen. In de Benelux blijft Kress een klein team van vijf mensen en dat maakt het geheel aangenaam en overzichtelijk.'

GTP: 'En de minder leuke?'

Olivier: 'Minder aangenaam is dat ik af en toe eens moet puzzelen, buiten mijn wil om: transport- en/of leverproblemen opvangen, facturatieproblemen, een bepaald probleem op een machine dat ik moet overbrengen naar de fabriek ... Kortom, dingen waar je niet echt energie van krijgt. Als contactpersoon voor de dealers ben ik in zekere zin het gezicht van het bedrijf en horen deze taken ook tot mijn job. Maar al bij al valt het heel goed mee.'

GTP: 'Wat zou je doen indien je niet met tuin & park-techniek bezig was?'

Olivier: 'Ik denk niet dat ik onze sector ooit zou verlaten, maar mocht het zo zijn, dan zou ik graag iets met mensen doen. Meedenken en oplossingen voor iets bedenken. Ik zou zeker in de verkoop- en adviesrol willen blijven. Ik zou dan misschien mijn draai vinden bij het aanbieden van welzijn, bijvoorbeeld als verkoper van zwembaden of sauna's.'

GTP: 'Wat is je grootste droom?'

Olivier: 'Ik hoop dat ik mijn job nog jarenlang kan blijven uitoefenen, maar dan wel in een meer milieuvriendelijke en respectvolle wereld. Dankzij accu's zijn heel wat machines properder dan voorheen, maar we moeten niet vergeten dat we in een wereld wonen met twee snelheden. Wij werken met accu's die proper en 'groen' zijn, maar ergens anders in de wereld worden die accu's geproduceerd en laten ze vervuiling na. Wat met de verwerking? En we mogen niet vergeten dat de stroom om de

accu's te laden ook ergens moet worden opgewekt. Ik hoop dat de situatie kan veranderen door energie op een duurzamere manier te produceren. Op dat vlak kan onze sector een pioniersrol spelen.'

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

Olivier: 'Binnen een commerciële functie is het heel belangrijk om eerlijk te zijn tegen de klanten. Op de markt vind je kwaliteitsmachines die hun prijs hebben en machines waar enkel het prijsaspect telt. Voor beide is er een markt, maar als verkoper moet je duidelijk zijn en durven zeggen wat je verkoopt. Het is ook belangrijk om op langere termijn te denken. Wat je vandaag doet, zal morgen een impact hebben op het verdere verloop van je loopbaan. Binnen de Benelux zijn we pioniers in het segment van de maairobots en we staan hier veel verder dan Frankrijk of Duitsland bijvoorbeeld. Deze markt vraagt enerzijds heel wat kennis en biedt anderzijds een aantal opportuniteiten. Als verkoper moet je ook geloven in wat je verkoopt. Mocht ik niet door Kress overtuigd zijn, dan zou ik dat merk zeker niet verkopen. Als laatste zou ik zeggen dat het belangrijk is om als vertegenwoordiger met de machines te leren werken. Je kan er dan veel gemakkelijker over praten en zo schep je ook vertrouwen bij de dealers en klanten!' ●



McCONNEL PA4830VFR
COMPACT EN FLEXIBEL
MAAIEN MET VFR SYSTEEM

//Agrimaster

AGRIMASTER WL
Ideaal voor het verkleinen
van houtopslag en struikgewas

www.dabekausen.com

Voor inlichtingen Tom Hermans
T 0470-067535
E thermans@dabekausen.com

dabekausen

Koen Martens: 'Als ik daar sta, zie ik enkel mezelf, de bijl en het houtblok.'

We hadden eind januari een gesprek met Koen Martens uit Geel. Een gesprek dat technisch begon, maar al snel de filosofische toer op ging. Koen is in het dagelijkse leven boomverzorgers en houdt een vinger aan de pols in het technisch onderwijs. Zijn grote passie blijft echter de houthaksport.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten, Koen Martens en Stihl

Doorgroeien of klein blijven?

Koen Martens: 'Ik ben gestart als leraar technische vakken aan Sint-Aloysius in Geel. Ondertussen was ik al een tijdje bezig met het vellen van bomen en snoeiwerk, maar dan eerder op kleine schaal. Maar ik wilde meer en zo kwam ik bij Inverde terecht waar ik mijn diploma Certified European Treeworker behaalde. Dan is het snoeiwerk harder beginnen te rollen en stroomden de aanvragen toe. Ik moest een keuze maken: doorgroeien en groter worden of klein blijven? Ik koos voor het laatste en dat maakt dat ik vrij ben in wat ik doe. Daardoor heb ik geen zware investeringen lopen en kan ik me permitteren om die werken aan te nemen waar ik de meeste voldoening uit haal.'

GreenTechPower: 'En dat brengt je bij de juiste mensen?'

Koen: 'Ja, de meeste klanten bedien ik al meer dan tien jaar. Een groot deel maakt al een afspraak om ieder jaar snoeiwerk en onderhoud aan de bomen uit te voeren. Net dat maakt het werk zo aangenaam en zonder stress. Ik mag zeggen dat ik met mijn klanten op dezelfde golflengte zit: er is wederzijds vertrouwen en ik hoef mij niet te verantwoorden waarom ik iets zus of zo doe. Als er klanten bijkomen, is dat meestal op doorverwijzing. Daardoor trek ik ook de juiste klanten aan.'

Grenzen kennen

Koen: 'Ondertussen heb ik de tijdsbesteding tussen onderwijs en boomverzorging mooi in balans gekregen. Mijn keuze om klein te blijven betekent wel dat ik het uitvoerende werk zelf moet doen. In een grotere firma zijn het meestal de jongere mensen die dit uitvoerende werk voor hun rekening nemen. Het zware fysieke werk, zoals in de bomen klimmen, dat doe je ook niet tot je vijfenzestigste. De druk om met personeel te werken trekt me niet zo aan. De besten die beginnen vroeg of laat toch voor eigen rekening. Ik zie wel het aantrekkelijke van een groot aannemingsbedrijf met veel personeel, maar vaak zijn die bedrijven zo gegroeid omdat het van overheidswege indirect gepusht wordt. Zonder dat je er erg in



Koen Martens heeft altijd iets met hout en bomen gehad.

hebt, kom je in de spiraal van meer en meer. Om dat te vermijden koos ik om klein te blijven. Ik heb zo'n vijftiental collega's waarmee ik regelmatig samenwerk en ieder is goed in zijn specialiteit. Op vlak van mechanisatie heb ik zelf mijn compacte kniklader en mijn Timberwolf-versnipperaar. Daarmee kan ik het meeste werk aan. Als ik veel massa moet versnipperen dan contacteer ik iemand met een grote hakselaar en containers.'

Onderhoud in eigen handen

Koen: 'Op school maak ik de leerlingen warm om voor een technische job te kiezen. Ik ben leraar en ook coördinator voor de technische richtingen in een eerste graad en daar breng ik hen in contact met elektriciteit, hout, tekenen, mechanica enzovoort. Eigenlijk wil ik hen laten proeven van de technische wereld. Die kennis die ik op technisch vlak heb, zorgt ervoor dat ik alle onderhoud aan mijn machines zelf kan uitvoeren. Op die manier leer je ze beter kennen en dat betaalt zichzelf dan terug in minder stilstand en een langere levensduur.'



'Het zware fysieke werk, zoals in de bomen klimmen, dat doe je ook niet tot je vijftenzestigste.'

Neem je tijd ... voor kwaliteit

Koen houdt eraan om kwaliteit af te leveren. Wat hij leert bij het houthakgebeuren trekt hij ondertussen door in zijn professionele leven: werk efficiënt, veilig en spaar je lichaam.

Koen: 'Degenen die met mij meegaan, ervaren ook dat we door rustiger en bedachtzamer te werken gewoon meer doen dan wanneer we ons afjakkeren. Als je te snel wilt gaan, dan maak je fouten en duurt het werk langer. De tijd gaat snel en ik wil genieten van het werk dat ik doe. Daarom dat ik ook selectief werk aanneem. De kunst is om op tijd nee te zeggen. Het leven heeft mij geleerd dat als je bedrijf groter wordt zonder dat je je met de juiste mensen omringt de kwaliteit van je werk naar beneden gaat. Ik weet dat ik veeleisend voor mezelf ben en dan neem ik er ook geen genoegen mee dat anderen die met mij samenwerken voor minder zouden gaan. Het is belangrijk om met mensen samen te werken die dezelfde mindset hebben. Ik sta erop dat klanten zich laten horen als ze opmerkingen op het werk hebben. Dat geeft enerzijds aan dat ze de kwaliteit van mijn werk erkennen en anderzijds erken ik dat ik hun het beste wil geven door er gehoor aan te geven. Feedback van klanten houdt je als ondernemer alert.'

Samenwerken om er allemaal beter van te worden

Koen: 'Ik betreur dat veel mensen als groenondernemer starten en de ander alleen maar als concurrent zien. Als je samenwerkt, krijg je zoveel klaar en dat met een betere kwaliteit. Ieder heeft zijn materieel en kennis en kan daar het beste mee om. En je bent steeds met het beste materieel aan het werk. Er is bijvoorbeeld een verschil tussen een grondwerker die met een sorteergrijper tegen een boom duwt of een bosbouwer die met een bomentang een boom oordeelkundig 'demontereert'.'

Een ander voordeel van samenwerken dat Koen ook aanhaalde, is dat door samen te werken de ene geregeld werk voor de andere aanbrengt, waardoor iedereen net zijn specialiteit beoefent en de klant steeds het beste krijgt. Tegelijk help je de klant ook verder, iets wat op lange termijn steeds goed uitdraait. En zo breid je, samen met je collega's, je werkgebied en klantenkring verder uit en dat met klanten die op jouw golflengte zitten.

Je 'eigenwaarde' kennen: je prijs bepalen

Als je je werk goed doet, dan is er werk met hopen volgens Koen. En betalen de mensen met plezier.

Koen: 'De finesse die je in je werk steekt, is de helft van je factuur. Op zich werk ik ook niet met bindende offertes. Het grootste deel van het werk gebeurt op vertrouwen. Ik wil bij klanten een naam zijn en geen nummergevoel hebben. Mensen appreciëren dat ze de vrijheid hebben om te kiezen. Enkel bij nieuwe klanten of als het werk heel specifiek is, maak ik een offerte. Als je bij het werk

'Je wordt niet rijk van het geld dat je verdient, maar wel van het geld dat je niet uitgeeft.'

dat wij doen een vaste prijs moet opzetten dan ga je altijd een marge tellen: ik ga mijn broek niet scheuren hé. Ik ben niet de goedkoopste per uur, maar durf wel zeggen dat vakmanschap, kennis en inzicht ook hun prijs hebben. Ik baseer mijn tarief op wat ik waard ben. Door af en toe toch een offerte te maken blijf ik mij bewust van mijn prijs.'

De gezondheids crisis heeft de groensector wel doen boomen. Er is veel geld in eigen land uitgegeven.

Koen: 'Je merkt dat geld dat je lokaal uitgeeft, ook lokaal wordt opgedaan. Dat komt gewoon terug, dat blijft draaien. Geld dat internationaal wordt uitgegeven, is weg. Dat lokale zorgt ervoor dat ik geen werven aanneem waarvoor ik uren in de auto moet zitten. Op die tijd kun je andere dingen doen en wellicht is er in die streek wel een andere aannemer die datzelfde werk kan doen. Zo verwijzen we vaak door naar collega's met het European Treeworker-certificaat.'

Zelf je eigen kansen creëren

De eerste jaren heeft Koen iedere euro die hij verdiende in zijn zaak geïnvesteerd. Hij koopt niets op lening of leasing omdat dat hem stress bezorgt. Al is het fiscaal interessanter, toch wil hij het gevoel hebben dat hij vrij over zijn tijd mag beschikken.

Koen: 'Ik heb ooit in die denkpiste gestaan: veel omzet en investeren om kosten te maken. En steeds merk je hoe weinig er onder de streep blijft staan. Ik zat ooit bij de boekhouder bij de jaarafsluiting: een goede omzet en weinig over. Toen heb ik mij voorgenomen om het jaar erop minder werk aan te nemen en toch hetzelfde over te houden. Niet door toe te geven op kwaliteit, maar door efficiënter te werken en dingen anders te bekijken. En dat werkte toen. Ik zeg niet dat je dat jaar na jaar kunt doen, maar het was voor mij een goede denk- en doe-oefening, die mij extra levenskwaliteit opleverde.'

GTP: 'Jij hebt je leven dus volledig zelf in handen genomen?'

Koen: 'Ja, ik heb mijn leven grotendeels zelf gecreëerd. Ik ben ervan overtuigd dat als je eerlijk de vraag aan jezelf durft stellen, dat je heel veel gedaan krijgt. En als je verwacht dat 'ze' jou alle kansen gaan geven, dan blijf je berooid achter. Als je wilt, kun je zelf heel veel kansen creëren en dat in iedere job die je doet. Als je een deur die dichtgaat als een mislukking ziet, dan leer je niks. Meestal is dat nét de weg naar iets nieuws, naar meer deuren die opengaan. Als je met die gesloten deuren bewust omgaat dan geraak je ver. Ik heb deze wijze ervaring in de sport opgedaan. Ik ben een fervent sporter en zo ben ik via de sportarts bij een sportpsycholoog geraakt. Die kan jou andere dingen laten inzien waar je zelf geen zicht op hebt. Je leert jezelf beter kennen, je creëert kansen en begint vanzelf met die mensen om te gaan die hierbij aansluiten. Als je je omringt met mensen die net iets beter zijn dan jij, dan groei je. Ik kies om vanuit passie iets te doen. En volgens mij gaat dat ook de mindset bij veel bedrijven moeten worden. Een bedrijf dat alleen maar gemanaged wordt, dat wordt op de duur zo onpersoonlijk en daar gaan de dingen en mensen averechts werken. Daar gebeurt weinig meer, daar gaat de dynamiek uit. Medewerkers nemen weinig of geen initiatief of verantwoordelijkheid meer.'

En toen kwam de houthaksport in Koens leven

Koen Martens heeft altijd iets met hout en bomen gehad. Toen hij met de houthaksport begon, was hij vijftientig jaar en met de opbouw van zijn eigen zaak bezig. Hij had enkele collega's die meededen aan het Vlaams Kampioenschap. Zo is hij begonnen met kleine wedstrijden op lokaal niveau met de kettingzaag en af en toe eens met de bijl. Door de mooie resultaten die hij behaalde, kwam hij in contact met de professionele houthakkers en de trainingskampen van de Stihl Timbersports.

Koen: 'De Stihl Timbersports is er rond mijn zevenentwintigste gekomen. Rond die periode moest ik mijn aandacht en tijd zowat verdelen tussen de boomverzorging en mijn sporthouthakken. Om toch nog voldoende tijd voor de sport en de groeiende zaak te kunnen houden, ben ik dan wat gaan afbouwen in het onderwijs. Die sport vroeg toch gemiddeld vijftien uur trainen in de week. Maar ik voelde dat ik niet echt vooruit geraakte, er ontbrak iets om echt door te breken, en op mijn eenendertigste besloot ik om het anders te gaan aanpakken. Toen heb ik een team van sportcoach, kinesist, voedingsdeskundige enzovoort rond mij verzameld en ben ik beginnen trainen. Naarmate ik evolueerde, kwam ik in contact met Rudy Heylen, een befaamde sportcoach. Die heeft me mentaal begeleid naar het hogere niveau. De eerste sessies waren keihard, maar ik merkte dat ik begon te winnen, mijn instelling was veranderd. Hij leerde mij om mijn mindset en mijn focus juist te zetten. Nationaal Kampioenschap, Wereldkampioenschap ... Kortom: alles liep in stijgende lijn. Er kwamen sponsors bij: Timberwolf, Medialub, Maurits Jacobs, Hapkin, Stihl, Sip Protection ... En nu gaan we op 25 juni voor de eerste keer onze eigen internationale wedstrijd organiseren in Tielt-Winge.'

In competitie gaan met jezelf

Koen: 'Winnen is niet per se in competitie met anderen gaan, maar wel met jezelf. Ik merk dat als ik naar een kampioenschap toe leef en daar op mijn blok hout sta met mijn bijl, dat ik dan enkel mezelf, de bijl en het hout zie. De rest van de wereld is dan volledig weg, dan ben ik niet bezig met de andere deelnemers. Ik vergelijk mijn prestaties niet met die van de anderen, maar met wat ik op dat moment voel aan te kunnen. Op het podium gaat het er hard aan toe, achter de schermen zijn we met al de deelnemers één grote familie, is er heel veel vriendschap en helpen we elkaar. Hoe meer je iemand anders gunt, hoe meer jou ook gegund zal worden.'

GTP: 'Welk doel stel je je nog nu je eigenlijk mee aan de top staat?'

Koen: 'Mijn doelen zijn bereikt, al mik ik nog een beetje hoger dit seizoen. Wat ik voornamelijk wens, is om te genieten van de competitie en van het werk. Klanten die ik heb, wil ik blijven bedienen met dezelfde kwaliteit en in hetzelfde vertrouwen. De nieuwe klanten wil ik verder helpen als het in het geheel past. Concurreren doe ik niet meer: ik wil genieten van de dankbare mensen rond mij. Daar krijg ik zoveel van terug. Het vlieg wiel is in gang getrapt en nu geniet ik ook mee van die vanzelf draaiende beweging. Met veel minder energie dan vroeger nu kan ik dat vlieg wiel draaiende houden.'

Houthakport

Houthakken bestaat zolang als er bomen op de aarde staan en de mens zich moest verwarmen en een dak boven het hoofd wilde. Bosbouwarbeiders begonnen aan het eind van de negentiende eeuw met het organiseren van hak- en zaagwedstrijden. De wortels van de sport liggen in Australië en Nieuw-Zeeland, maar vrij snel verspreidde ze zich van daaruit naar de VS en Canada. Op termijn ontstond er een tiental competitieve disciplines, gebaseerd op technieken voor het vellen en hakken van bomen. Voor elke discipline moeten de deelnemers hun gereedschappen (bijl en zaag) goed kunnen hanteren en het hout als materiaal goed kennen. Daarnaast zijn het kracht, uithoudingsvermogen, focus en een verfijnde techniek die de deelnemers van elkaar onderscheiden. Eigenlijk is het een simulatie van wat er vroeger in het bos gebeurde. Naar verluidt werd in 1891 de eerste officiële wedstrijd in deze disciplines georganiseerd.

Stihl Timbersports

Stihl Timbersports is een serie disciplines bij het houthakken op competitieniveau. De evenementen trekken topsporters, veel toeschouwers en een enorme media-aandacht in de landen waar ze georganiseerd worden. In 1985 creëerde Stihl USA samen met het sportkanaal ESPN de Stihl Timbersports Series. In 2000 werden de Europese Timbersports in het leven geroepen. Op dit moment worden er op vier continenten wedstrijden gehouden waar alles samen meer dan 2.000 deelnemers uit 20 landen



'Op vlak van mechanisatie heb ik zelf mijn compacte kniklader en mijn Timberwolf-versnipperaar. Daarmee kan ik het meeste werk aan.'

op afkomen. Stihl Timbersports is wereldwijd de grootste organisator van deze kampioenschappen. De timbersporters concurreren in drie disciplines met de bijl en drie met de zaag tijdens de nationale en internationale houthakkerswedstrijden. Die met de zaag worden uitgevoerd met een handzaag, een standaard kettingzaag en een getuned kettingzaag met maximaal 80 pk. Deze Stihl Timbersports hebben een vastgelegd programma met 6 onderdelen en met vastgelegde diameters en hardheid van hout en dergelijke. Daarnaast worden andere wedstrijden ook aangekleed met andere houthakdisciplines.

Koen: 'Heb je zachter hout, dan neem je je bijl die het fijnst geslepen is. Hoe je je bijl slijpt daar kun je verschil mee maken: de hoek, meer of minder gepolijst ... Ik heb bijvoorbeeld 4 verschillende slijpvormen. Als een bijl te diep gaat en ze zit vast, dan verlies je weer kracht en tijd om ze los te trekken. Als ze te glad is, dan zuigt ze zich vacuüm. Het klinkt raar, maar de toppers hebben al gauw een serie van 20 bijlen hé.'

Wil je de houthakkerssport zelf meemaken? In eigen land?

Dat kan!

Op 25 juni organiseert het Timberteam Belgium zijn eerste internationale wedstrijd in het Vlaamse Tielt-Winge. Deze groeiende club staat zowel open voor mensen uit Wallonië als uit Vlaanderen, competitief én recreatief.

De uitnodigingen om deel te nemen gaan naar alle landen van West-Europa. De organisatoren mikken op meer dan 1.000 fans en supporters.

Meer info op www.timberteambelgium.be



GTP: 'Wie wordt timbersporter?'

Koen: 'Dat is heel divers. Wij doen vaak demo's op jaarmarkten, opendeurdagen, scoutsfeesten en andere evenementen, en zo trekken we mensen aan. Een groot deel komt uit de sector van het groen. Vaak heel harde werkers, maar die sportmindset moet er wel inzitten. Bij onze leden is drievierde uit de groensector afkomstig. De oudste is 67, de jongste is 14. Het is een ervaringssport. Je moet er tijd voor nemen. De ouderen zijn rustiger, maken minder fouten en hebben minder blessures.' ●

WELKOM BIJ DE TOEKOMST VAN COMMERCIEEL GAZONONDERHOUD



CEORA

husqvarna.com/ceora

Waar hou ik best rekening mee als ik mijn gazon wil verjongen?

Met het voorjaar in zicht krijgt een mooi gazon opnieuw prioriteit op het verlanglijstje van particuliere klanten en eigenaars van sportvelden. Intensief gebruik, onkruidontwikkeling, verschillende ziektes en een natte winterperiode hebben de grasmat zodanig verzwakt dat ze toe is aan een goede onderhoudsbeurt. Hoe we die kunnen geven, beschrijven we hieronder.

Tekst & foto's: Christophe Daemen

We beschrijven eerst de voornaamste oorzaken die aan de basis liggen van een 'verzwakte' grasmat. Vervolgens besteden we aandacht aan de technische ingrepen die elke tuinaanlegger of beheerder van sportvelden kan uitvoeren vooraleer er overgegaan wordt naar meer ingrijpende maatregelen zoals heraanleg.

Viltvorming

Een eerste factor is viltvorming. Vilt is een ophoping van organisch materiaal, dat bestaat uit bladeren, afgestorven stengels en wortels die zich ontwikkelen tussen de grasblaadjes en de grondoppervlakte. Vilt bestaat dus uit cellulose, hemicellulose en houtstof. De bodemorganismen verteren dit organisch materiaal. De verwerking van cellulose verloopt relatief gemakkelijk terwijl de verwerking van houtstof veel ingewikkelder is. De keuze van het graszaad is belangrijk omdat de ene soort gevoeliger is voor viltvorming dan de andere.

De stengels en wortels van zwenkgras bevatten bijvoorbeeld dubbel zoveel houtstof als die van struisgras of veldbeemdgras.

De ophoping van vilt wordt veroorzaakt door verschillende factoren: een slechte bodemstructuur, een slechte pH (een te lage of te hoge pH remt de activiteit van micro-organismen stevig af), de grassoorten of ongepaste cultuurtechnische ingrepen.

Vilt is nefast voor het in stand houden van een goed gazon:

- Het is een **mechanisch onstabiele laag** die het degraderen van het gazon bevordert.
- Vilt doet dienst als **een spons**. Het houdt dus water tegen als het veel regent en droogt op als het niet regent. Vilt is bovendien zeer moeilijk vochtig te houden zonder gebruik te maken van uitvloeiers.



Verticuteren helpt om vilt tegen te gaan.

- Vilt is een echte vergaarbak voor **ziektes**.
- De **wortels van het gazon** blijven liever ter hoogte van het vilt in plaats van voedingselementen dieper te gaan zoeken, in de 'goede' grondlaag.
- In anaerobische omstandigheden (zonder lucht), als er bijvoorbeeld drainageproblemen waargenomen worden, zal vilt eerder rotten dan afgebroken worden door de micro-organismen. Dat vertaalt zich door de **vorming van een zwarte laag**, de gekende 'Black Layer'. Deze laag gaat het doorwortelen van het gazon belemmeren.

Grote hoeveelheden vilt zijn een belangrijk signaal van degradatie van het gazon. Preventie is veruit de beste methode en dat kan door

bijvoorbeeld al grassoorten te kiezen die weinig houtstof produceren. Als er zich dan toch vilt heeft gevormd, omdat we met een bestaand grasveld te doen hebben, dan levert een opvolging met biologische middelen meestal goede resultaten op.

Onkruidvorming

Een andere belangrijke factor die druk op het gazon legt, is onkruidgroei. De aanwezigheid van onkruiden zal de botanische samenstelling van het gazon met de tijd veranderen. Door de zwakheid van het gazon of overwoekering door externe factoren zoals verwondingen van de plantjes, ziektes, intensief gebruik, urine van dieren en dergelijke ziet men regelmatig dat andere organismen de plaats van het gazon innemen en zich dan verder ontwikkelen. Dat is bijvoorbeeld het geval met alle onkruiden (klaver, madeliefje, weegbree, cichorei ...) en mossen (voornamelijk Bryum en Hypnum). De kolonisatie is des te groter als het gazon zwak of ziek is.

Bodemverdichting

Een derde belangrijke factor die vaak onderschat wordt, is de bodemverdichting. Dit fenomeen treedt op door de natuurlijke verdichting van de grond, door neerslag, machines en niet in het minste door de impact van spelers die de grond 'aantrappen'.

Bodemverdichting wordt eerder waargenomen in zware klei- en



Grondpellets uithalen (door middel van holle tanden) wordt meestal gedaan als er een deel van het vilt of de grond moet worden weggehaald. Dat is het geval bij een slechte bodemstructuur.

leemgronden dan in zandrijke gronden. Dat heeft te maken met de dikte van de korrelstructuur van die bodemsoorten. Klei heeft een kleinere korrel en kan dus meer samengedrukt worden.

De verdichtingszone is variabel en de diepte varieert in functie van de grondsoort en het gewicht, de draagoppervlakte en de bandenspanning van de onderhoudsmachines die op het terrein rijden. Of door het aantal keren dat spelers op een bepaalde plaats lopen, zoals bijvoorbeeld het doelgebied bij voetbal. Door de bodemverdichting verloopt de lucht- en



Belrobotics
THE GRASS MASTERS

Het onderhoud van de groene ruimten en ecologie **zijn uiteraard onafscheidelijk.**

Om het seizoen te beginnen in schoonheid

De robots van Belrobotics hebben een laag stroomverbruik (gemiddeld 540/ KWH / jaar) en stoten 10 keer minder CO₂ uit dan een vergelijkbare termische machines.



Maak kennis met onze smartrobotgrasmaaiers op **belrobotics.com**





In het algemeen worden de beluchtingswerkzaamheden gevolgd door het openspreiden van een grondverbeteringsmiddel.



De werkdiepte bij doorzaaien wordt vastgelegd in functie van de bodemstructuur en van de gemeten bodemverdichting.

waterstroming in de grond moeilijker, terwijl de wortels van het gazon minder diep zullen geraken en dus minder beschermd zullen zijn. Bovendien worden de voedingselementen minder goed opgenomen door de wortels.

Bestaan er oplossingen?

De degradatie van het gazon is vaak te wijten aan een combinatie van de hierboven beschreven problemen. Om ze op te lossen, gaat men regeneratiewerkzaamheden uitvoeren. In functie van de omstandigheden en van de staat van de grasmat zullen deze werkzaamheden apart of in combinatie uitgevoerd worden.

Beluchten of vertidraineren

Bij het beluchten worden tanden of messen in de grond geprikt zodat

de verdichting verholpen wordt. Naargelang het materiaal dat gebruikt wordt, kan men ook grondpellets uit de bodem halen.

Dankzij een verbeterde lucht-waterhuishouding zal beluchting de groei van de wortels stimuleren en de activiteit van de micro-organismen bevorderen. Daardoor zal het organisch materiaal beter en sneller afgebroken worden.

Het verdient de voorkeur om te beluchten tijdens de actieve groei van het gazon, tenzij bij specifieke problemen die dringend moeten worden aangepakt.

In de regel – voor gewone gazons – gaat men een eerste beluchting in mei uitvoeren gevolgd door een tweede in september. In functie van de grondeigenschappen en de bezetting van het terrein zullen de beluchtingsbeurten minstens één keer per jaar en maximaal één keer per maand plaatsvinden.



DOORZAAIEN



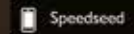
Overseeder 1275



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

De werkdiepte wordt vastgelegd in functie van de bodemstructuur en van de gemeten bodemverdichting. Bepaalde machines werden ontworpen om te kunnen beluchten tot een diepte van 50 cm. Andere machines zijn uitgerust met tanden die een pendelbeweging maken. Daardoor wordt er naast de gewone beluchting ook een laterale beweging uitgeoefend, zodat de bodem gescheurd wordt en dus de verdichte zone ook scheurt. Grondpellets uithalen (door middel van holle tanden) wordt meestal gedaan als er een deel van het vilt en/of een deel van de grond moet worden weggehaald. Dat is het geval bij een slechte bodemstructuur. In het algemeen wordt de beluchting gevolgd door het verdelen van een grondverbeteringsmiddel (dat achteraf in de gaten geborsteld wordt. Dat kan op basis van een grondanalyse, maar meestal gebruikt men zand.

Verticuteren

Bij het verticuteren worden gleufjes in de grond getrokken (en in het vilt als het aanwezig is) door middel van een machine met verticale messen die tegen hoge snelheid draaien.

De werkdiepte wordt bepaald in functie van de dikte van de viltlaag. Normaal gezien beperkt deze werkdiepte zich tot 5 cm. Tijdens het verticuteren worden het vilt en een deel van het gazon losgetrokken. Het is dus belangrijk om dit tijdens een periode van actieve groei van het gazon te doen. Bovendien moeten de beregening en de bemesting op deze onderhoudsbeurt worden afgestemd. Afhankelijk van de vorming van het vilt zullen jaarlijks één à twee behandelingen nodig zijn.

Beheer van onkruid en mossen

Als gouden regel geldt nog altijd: 'beter voorkomen dan genezen'. Inderdaad, het optimaal onderhouden van een gazon zal de vorming van mos en onkruiden tegengaan. Door het gazon in optimale groeiconditie te houden, zal men minder moeten strijden tegen mossen en onkruiden. Als onkruid en mossen dan toch de bovenhand halen, gaat men teruggrijpen naar bespuitingen of specifieke producten. Idealiter worden deze werkzaamheden altijd uitgevoerd tijdens de actieve groei van het gazon, na een bemesting en voor het verticuteren.

1. Doorzaai

Zoals de naam al aangeeft, is het een zaai techniek aangepast voor bestaande grasvelden, die tot doel heeft om een hogere gazondichtheid te bekomen op de plaatsen waar het nodig is (na een ziekte, na een onkruid- of mosbestrijding, na een intensief gebruik ...).

Doorzaaien gebeurt met zaaimachines waarmee tussen het bestaande gazon wordt gezaaid zonder dit te beschadigen. Op de kale plekken zullen meestal verschillende werkgangen in twee richtingen nodig zijn om een optimale zaaidichtheid te bekomen. Bij doorzaaien is de keuze van het graszaad van uiterst belang. Dat moet vooreerst snelkiemend en de juiste variëteit in functie van het gebruik van het gazon zijn.

2. Bemesting

De bemesting is de 'final touch' voor de regeneratie van een gazon en zal plaatsvinden op basis van een bodemanalyse. De meststoffen zullen ofwel juist voor het doorzaaien ofwel juist erna worden aangewend.

De regeneratie van gazons is onmisbaar. Het wordt aangeraden om zoveel mogelijk preventief te werken, zodat de verschillende behandelingen ook zo licht mogelijk blijven en de grasmat er zo weinig mogelijk van afziet. Bij een curatieve behandeling zullen de beschreven werkzaamheden moeten toelaten om een gazon te redden, zelfs als het in zeer slechte staat is, zonder opnieuw van nul te moeten beginnen. ●

ECHO®



ECHO

SERIES

BEST-IN-CLASS PRODUCTS



BEST-IN-CLASS FEATURES

LAAG GEWICHT EN HOOG VERMOGEN

OOK ONDER ZWARE OMSTANDIGHEDEN



Vind een ECHO-dealer in uw buurt en ontdek het volledige assortiment op:

WWW.ECHODEPENDONIT.COM



Communicatie in het bos

Wie in het bos werkt met een kettingzaag en een bosbouwtractor zit in een lawaaiige omgeving. Gehoorbescherming is dan noodzakelijk, met elkaar kunnen communiceren ook. Met radio's die in de helm verwerkt zijn, is het perfect mogelijk om met elkaar te praten, zelfs onder dergelijke omstandigheden. Onze collega's van Schweizer Landtechnik testten het nieuwe 'Advance ProCOM'-systeem van Stihl uit. Behalve in de bosbouw kan dit systeem ook in andere situaties, op werven of eender waar mensen met elkaar moeten samenwerken, worden ingezet.

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

In september 2021 introduceerde Stihl de Advance ProCOM, een nieuw radiosysteem in combinatie met gehoorbescherming. Met dit systeem belooft Stihl een groter scala aan functies dan nu het geval is bij concurrerende producten. We kregen van Stihl een set van drie in de versie met oorbeschermers (hoofdband) voor deze praktijktest. Dus niet in de versie met adapterbevestiging die op een bosbouwhelm kan worden bevestigd. Dit deed echter geen afbreuk aan de eigenlijke functionaliteitstest.

Gebruikers moeten eerst nagaan of de adapterversie past op de helmen die zij reeds hebben. Volgens Stihl zou dit het geval moeten zijn bij zijn meest gangbare modellen (en ook bij die van andere merken).

Eenvoudige installatie

Een meertalige handleiding met nuttige illustraties maakt de installatie van het systeem bijna kinderspel. De microfoon wordt in de linker oorschelp gestoken en met een snelle draaibeweging op zijn plaats geklikt. De aansluiting voor de USB-C oplaadkabel bevindt zich ook in deze oorschelp. De oplaadstatus van de geïntegreerde lithiumionbatterijen wordt aangegeven door een gekleurd ledlampje, van groen knipperend (batterijniveau hoog) naar rood en snel knipperend (batterijniveau laag). Om dit te kunnen zien, moet de hoofdband of de helm worden afgezet. De twee goedgevulde en uiterst comfortabele oorschelpen met dempingswaarde SNR 31 zijn via een kabel met elkaar verbonden.

In het midden van de linker oorschelp bevindt zich de multifunctionele knop, waarmee het systeem kan worden gestart en de bluetooth-functie kan worden geactiveerd. Links en rechts daarvan bevinden zich de knoppen voor het regelen van het volume, dat overigens voor elke geluidsbron (radio, smartphone ...) afzonderlijk kan worden ingesteld. Dit betekent tevens dat de Advance ProCOM niet alleen kan worden gebruikt voor radiogesprekken, maar ook kan worden gekoppeld aan

Systemen zoals de Advane ProCOM van Stihl kunnen voor een grotere veiligheid bij bosbouwwerk zorgen.



een mobiele telefoon en er zelfs in stereo naar de radio kan worden geluisterd.

Koppelen met een smartphone is heel eenvoudig. Zodra het systeem voor de eerste keer wordt ingeschakeld, 'vinden' de twee apparaten elkaar en kunnen ze worden verbonden. Koppelen met andere Advance ProCOM-headsets is ook geen tovenarij: deze voegen zich automatisch samen tot een open bluetooth-netwerk. Er kunnen maximaal 16 communicatie-units zijn, maar het is ook mogelijk om afzonderlijke en op zichzelf staande communicatiegroepen te vormen. In totaal zijn er negen kanalen beschikbaar voor communicatie.

Telefoneren

Als de Advance ProCOM gekoppeld is aan een mobiele telefoon, kan hij ook gebruikt worden om te telefoneren, op voorwaarde dat de telefoon zich op minder dan 15 meter afstand bevindt. Als er een oproep binnenkomt, volstaat een druk op de knop op de rechter oorschelp. Om het gesprek te beëindigen, druk je nogmaals op deze toets.

In het begin is het even wennen welke toets voor welke functie verantwoordelijk is, maar na korte tijd wijst het systeem zichzelf uit



Het bereik van het Advance ProCOM-systeem gaat tot 600 m in open gebieden. In dicht bebost gebied ondervonden wij dat 150 m de grens was.

want de toetsen verschillen van elkaar in hun oppervlakteontwerp en hebben zo een andere haptiek. Trouwens, de andere leden van de groepscommunicatie horen niets van een telefoongesprek. Diegene die telefoneert in de groep kan echter ook de mededelingen van zijn collega's horen tijdens zijn telefoongesprek.

Luisteren naar de radio

Naast bijna alle audiofuncties van een smartphone kunnen ook FM-radiosignalen naar de headset worden gezonden. Wie de Advance ProCOM-app voor Android- of iOS-toestellen heeft geïnstalleerd, kan de gewenste radiozenders definiëren. De radio wordt in- en uitgeschakeld met de '+'-toets en de afzonderlijke zenders kunnen worden opgezocht met de multifunctionele toets. →



Contact

Helena Menten
hello@agreenagency.be
www.agreenagency.be

Wat kunnen wij voor u doen?

Drone
Video/ Foto
Social Media
Copywriting
Reportages



NEW HOLLAND BOOMER INTRODUCTIE VAN 18 NIEUWE FASE V-CONFORME COMPACT TRACTOREN



- Nieuwe efficiënte, stille en zuinige Fase V motor
- Nieuw digitaal dashboard
- Auto PTO
- EZ Speed op de HST modellen
- Grotere brandstoftank tot wel 47 l
- ESC Engine Speed Control
- Servo Assist Hydrostatic
- Een compleet gamma(25pk-57pk): Boomer 25C-25-35-40-45-50-55
- Meer koppel tot wel 188 Nm

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



Meer info bij uw
New Holland dealer





Advance ProCOM heeft in totaal zes bedieningstoetsen, waarvan sommige meerdere functies hebben.



De afzonderlijke knoppen op de oorschelpen zijn verschillend van vorm en kunnen daardoor gevoelsmatig vlot van elkaar onderscheiden worden.



Met de app kunnen veel instellingen op de smartphone worden gemaakt.

Met deze app kunnen andere functies van de headset, zoals spraak, microfoongevoeligheid, self-echo, onderdrukking van omgevingsgeluid, de vorming van communicatiegroepen en nog veel meer via de smartphone worden geconfigureerd.

Open communiceren en ...

Maar eigenlijk zijn telefoongesprekken en het luisteren naar de radio niet de hoofddoelen van een communicatiesysteem voor bijvoorbeeld bosarbeiders. Het gaat er veeleer om de werkzaamheden binnen het team op elkaar af te stemmen, zodat de veiligheid tijdens gevaarlijke werkzaamheden in het bos steeds optimaal gewaarborgd is.

Met de 'Mesh Intercom'-technologie die in de Advance ProCOM is ingebouwd kan dus een verbinding tot stand worden gebracht tussen maximaal 16 deelnemers, waarbij zes gebruikers tegelijkertijd kunnen spreken. De afzonderlijke headsets hoeven niet speciaal gekoppeld te worden: ze verbinden automatisch. Er zijn zoals reeds gezegd negen radiokanalen beschikbaar.

De fabrikant geeft een bereik aan van 600 meter tussen twee headsets. Elke deelnemer aan de groep is zelf een versterker. In open terrein wordt deze afstand gehaald. In het bos is deze al veel kleiner: in dicht struikgewas bijvoorbeeld verminderde het bereik tot 150 meter. Als het bereik wordt overschreden, klinkt een alarm met vier bieptonen per minuut.

Een sterk pluspunt is dat elk van de twee oorschelpen actief is en bluetooth-antennes heeft. Enerzijds maakt dit stereo luisteren mogelijk en anderzijds zijn de radioprestaties hierdoor altijd hetzelfde.

... communiceren in subgroepen

Binnen het maximum van 16 mogelijke deelnemers aan open communicatie ('Open Mesh') kunnen ook subgroepen met duidelijk gedefinieerde gebruikers worden gecreëerd. Groepen worden gevormd via de app op de smartphone. Omschakelen van de open groep naar de subgroep gebeurt via de toets 'Mesh' op de headset of via de app op de smartphone. De gevoeligheid van de microfoon kan worden aangepast. Hier lijkt Stihl bijna van het goede te veel te willen. Bij een verschillend spraakvolume kan het immers gebeuren dat de communicatie in stukken en brokken verloopt.

Omgevingsgeluid

De oorschelpen hebben een actieve ruisonderdrukking, waardoor er een gesprek kan worden gevoerd zelfs wanneer de kettingzaag draait. Maar

je kunt ook, door tweemaal op de 'Mesh'-knop te drukken, de 'Ambient Listening'-functie activeren, zodat je bijvoorbeeld een naderende auto kunt horen zonder de gehoorbeschermers te verwijderen.

'Hout Lijst'-app

Het Advance ProCOM-systeem kan ook worden gecombineerd met de 'Timber List'-app van Stihl. Alle relevante gegevens, zoals boomsoort of lengte en diameter van de stam, kunnen met de stem worden ingevoerd. De massieve kubieke meter wordt dan automatisch berekend, en de gps-positie van de houtpartij wordt ook opgeslagen.

Conclusie

Het Advance ProCOM-systeem voldoet aan alle eisen die bosarbeiders aan een radiosysteem stellen. De headset is getest volgens beschermingsklasse IP 64 en kan dus zelfs in de regen worden gebruikt. Het bereik van 600 m wordt in het ideale geval gehaald (open gebied). In het bos – en nog meer in het struikgewas – wordt het kleiner, maar blijft het toch binnen het aanvaardbare bereik. Volgens Stihl zouden de oorschelpen compatibel zijn met ongeveer 30 verschillende helmtyper. De Advance ProCOM-unit is bij de vakhandel verkrijgbaar voor 467 euro.

Technische gegevens

Geluidsdempingswaarde: SNR 31
Verbinding: Bluetooth Lage Energie (BLE) 4.1
Bereik bluetooth naar smartphone: tot 15 m
Bereik systeem units onder elkaar: tot 600 m
Maximaal aangesloten headsets: 16
Bedrijfstemperatuur: -15 tot 50°C
Gewicht: 400 g
Aansluiting oplaadkabel: USB-C
Batterij: li-ion, 17 uur gebruikstijd, 2,5 uur oplaadtijd
Prijs: € 467

Korte beoordeling

- + Draagcomfort
- + Installatie
- + Koppelen met andere apparaten
- Rubber afdekking van oplaadcontactdoos
- Gevoeligheid van de microfoon (bij verschillend spraakvolume)
- Adapter voor andere helmtyper ●

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.





EuroGarden

EuroGarden in Tienen is altijd al een stille werker geweest. De wortels van het bedrijf gaan bijna 150 jaar terug tot 1877, het jaar waarin het bedrijf 'De Sint-Hubert' werd opgericht als producent van zaaimachines en pompen voor de landbouw. In 1958 verhuisde de productie naar de huidige locatie in Tienen om dan in 1975 afgebouwd te worden.

Tekst: Peter Menten | Foto's: Peter Menten en EuroGarden

In 1975 importeerde en verkocht het bedrijf nog 100% agrarische machines, een cijfer dat tegen 1991 volledig overging naar 100% machines en onderdelen voor de groensector. Vier jaar later kreeg het bedrijf de naam EuroGarden en zo was meteen de toon gezet voor de Europese expansie. In 2000 werd zwaar geïnvesteerd in een nieuw logistiek centrum met mogelijkheid tot uitbreiding. 2006 was het jaar waarin de Franse markt werd benaderd met de overname van F1 Distribution. Zes jaar later volgde in Nijmegen de overname van de firma Matracom en was de Nederlandse markt een feit. In 2015 werd het huidige logistiek centrum gerenoveerd en uitgebreid om aan de groei van de firma te kunnen voldoen. In 2021 ten slotte werd EuroGarden overgenomen door Arrowhead, een Amerikaanse speler die op zijn thuismarkt soortgelijke producten verkoopt.

EuroGarden NV is ondertussen de grootste onafhankelijke Belgische onderneming in zijn branche. Het verdeelt een compleet assortiment tuingereedschap, wisselstukken en accessoires exclusief voor professionele dealers in alle Europese landen.

Aparte onderneming

We hadden onlangs een gesprek met Johan Teeuwen, Category Manager OPE voor tuin- en parkmachines. OPE staat voor Outdoor Power Equipment. De man, die ervaring opdeed bij Stihl en Stiga, heeft een veelomvattende job: machines inkopen, onderhandelen met de leveranciers, trainingen organiseren, langetermijnprojecten uitwerken, strategieën bepalen ... Samengevat: een ondernemer die binnen de firma een productgroep beheert, zonder dat hij zelf verkoopt of de inkooporders plaatst. Binnen het eigen bedrijf moet hij dan afstemmen met inkoop & verkoop en met marketing.

Johan Teeuwen: 'Dat is een hele uitdaging in een markt die zo sterk



Johan Teeuwen, Category Manager OPE voor tuin- en parkmachines: 'EuroGarden is ondertussen de grootste onafhankelijke Belgische onderneming in zijn branche.'

beweegt, zeker met de elektrificatie en de nieuwe producten. Mijn terrein is het gamma tuin- en parkmachines.'

Het Amerikaanse bedrijf had eerder al verschillende ondernemingen overgenomen in Europa (onder andere Ratioparts) en het is nog steeds op overnamepad. Het wil in elk land de distributie georganiseerd hebben. Arrowhead is vooral bezig met wisselstukken voor offroadvoertuigen, golfkarretjes, UTV's en dergelijke. De eerste stap in dat proces is de gezamenlijke aankoop van onderdelen, naar de markt toe verandert er niets.

GreenTechPower: 'Jullie verdelen onderdelen en een aantal merken van machines. Gaan die twee samen?'

Johan: 'Wanneer dealerbedrijven onze machines verdelen, dan verwachten wij dat er een degelijk serviceapparaat achter staat. België



Cramer, een van de twee topmerken van EuroGarden, heeft nu net een accuaangedreven zero-turn-zitmaaier op de markt gebracht.

telt in totaal zowat 1.000 mechanisatiebedrijven, Nederland ook. Zodra eindklanten service nodig hebben, dan moeten ze daar terecht kunnen. Je kunt je als fabrikant niet permitteren om met verdelers te werken die geen service kunnen bieden. Dealers die bij ons machines afnemen, moeten onderdelen op voorraad hebben, trainingen volgen, demomachines kunnen aanbieden enzovoort. Wij van onze kant hebben dan de opdracht om hen een voldoende leefbare sector te garanderen. Elke machinedealer kan rechtstreeks onderdelen kopen bij EuroGarden. Als je aftermarket (wisselstukken) verdeelt, dan heb je een intensief distributiesysteem, moet je alles op de plank hebben liggen en beschikbaar zijn voor iedereen.'

Voor de machineverkoop en het begeleiden van dealers heeft EuroGarden regionale accountmanagers. De onderdelenverkoop verloopt via de webshop en daar is weinig mankracht op de baan voor nodig, tenzij om af en toe een actie te ondersteunen.

GTP: 'Welke merken voeren jullie?'

Johan: 'We voeren iets meer dan 15 merken. **ECHO** is ons grootste merk, met daaraan gekoppeld het satellietmerk Shindaiwa. Beide merken worden geproduceerd door Yamabiko in Japan en wie techniek kent, ziet meteen dat er bij de keuze van de materialen niet over één nacht ijs is gegaan. Een product is tegenwoordig meer dan enkel techniek: de samenstelling en opbouw van de machine, de marketing, de support, de beschikbaarheid, de perceptie. De brand awareness is bijna 50% van het succes. De Japanners zijn introvert en bescheiden, maar willen wel meedoen in de markt. Daar moeten ze nog iets meer naar buiten durven komen en hun producten zeg maar meer sexy voorstellen. Daarin verschilt Japan van Europa. Tegelijk nemen de mensen die mee aan het product hebben gewerkt hun persoonlijke verantwoordelijkheid en in geval van technische fouten gaan ze er alles aan doen om die op te lossen. Een Japanner zit op dat vlak totaal anders in mekaar. Wij zijn individualistischer, zij meer collectief. Keer op keer stellen ze zichzelf en hun producten in vraag. Dat kunnen wij ons hier nauwelijks voorstellen. Dat maakt dat ze hun producten keer op keer technisch blijven verbeteren.'

'Naast ECHO hebben we **Cramer**, een professioneel merk dat enkel accuaangedreven tuingereedschap verkoopt. Cramer hoort tot de Globe Group waarvoor de Verenigde Staten de grootste afzetmarkt zijn. Daar



Naast de wisselstukken voor de tuin & park-sector heeft EuroGarden een gamma van meer dan 15 machinemerken die via dealers verdeeld worden.

worden onder de naam Greenworks veel machines afgezet, vooral via de doe-het-zelf, de grote warenhuisketens en de e-commerce. Cramer heeft nu net een accuaangedreven zero-turn-zitmaaier op de markt gebracht. Het interessante bij deze fabrikant is dat er omzeggens geen technische klachten zijn terwijl de producten grotendeels afkomstig zijn uit een Chinees huis. Hun onderzoek & ontwikkeling zit dan weer in Zweden. Vandaar ook dat het product betrouwbaar is en echt Europees aanvoelt. Van die Globe Group vertegenwoordigen wij in de Benelux alleen het merk Cramer. Technisch is dat af, op vlak van merkbekendheid hebben we nog een lange weg af te leggen.'

'We verdelen ook AL-KO en Solo by AL-KO voor de Benelux. AL-KO is eerder een instapmerk, Solo by AL-KO richt zich dan meer naar de veeleisende consument met verdeling via het netwerk van traditionele professionele dealers. De meeste van deze machines worden in Oostenrijk gemaakt.'

'We hebben met deze kwalitatieve producten, die zeker zo goed zijn als de merken met een sterke brand awareness zoals de grotere A-merken, meer werk en hebben meer overtuigingskracht nodig om deze in de markt te zetten. Eens mensen ze kennen en gebruiken, overtuigen ze zichzelf. Als technisch idealist word ik daar soms treurig van, maar verkoop blijft een samenspel van techniek en branding. Dat is marketing hé.'

Naast deze key-merken heeft EuroGarden nog wat kleinere merken met specifieke producten. De focus voor de volgende jaren ligt er ook op om het bedrijf dat altijd sterk achter de schermen werkte, meer naar buiten te brengen. Het wil deze beweging maken om daardoor ook de eigen merken bekender te maken bij dealers.

EuroGarden anno 2022

Vanuit Tienen regelt EuroGarden de verkoop en distributie voor de Benelux van onderdelen en machines. F1 Distribution in Frankrijk is een exacte kopie van Tienen: magazijn en verkoopkantoor. Nijmegen is enkel een verkoopkantoor.

EuroGarden België heeft in 2018 een stap naar de Duitse markt gezet en bedient die markt nu vanuit Tienen. Het gaat nu rechtstreeks naar de motoristen. Die stap naar de Duitse markt heeft een geweldige groei betekend voor EuroGarden.

In totaal werkt er voor EuroGarden een vijftigtal mensen. ●

Loopt alles gesmeerd?

Wie met machines werkt, weet dat een smeermiddel noodzakelijk is voor de goede werking ervan. Of het nu gaat over kleine machines of heel grote ingewikkelde, een smeermiddel komt er zo goed als altijd aan te pas. Op vlak van smeermiddelen is er de laatste jaren veel geëvolueerd. Redenen genoeg om daar de nodige aandacht aan te besteden.

Tekst: Koen Pans | Foto's: Koen Pans & fabrikanten

Een eerste zeer belangrijk punt: elk smeermiddel heeft zelf onderhoud nodig. Dat betekent veelal een controle van het niveau aan de hand van een peilstok of controleglas, maar ook het vervangen van het smeermiddel wanneer nodig.

Wat doet een smeermiddel eigenlijk?

Wel, in onze machines bewegen verschillende delen ten opzichte van elkaar. Dat kan gaan van roterende bewegingen in lagers en glijdende bewegingen bij bijvoorbeeld een zuiger in een cilinder, maar ook bij de tandwielen in overbrengingen. Met een smeermiddel tussen die

bewegende delen kunnen we ervoor zorgen dat de wrijving die ontstaat, wordt verminderd en dat de slijtage daarbij beperkt wordt. Slijtage willen we niet in onze machine. Ook wrijving heeft geen gunstig effect. Wrijving genereert warmte en zorgt voor vermogensverlies. De olie die we gaan gebruiken, legt dunne laagjes tussen die bewegende delen en **slijtage** en **wrijving** worden zo beperkt. In feite gaat de olie een scheiding vormen tussen de raak- of loopvlakken van de bewegende delen en zorgt ze ook voor een beschermende laag. Naast het vervullen van deze twee belangrijke taken kan een smeermiddel nog andere taken aan. Zo moet een smeermiddel meestal **warmte afvoeren** die eventueel in een radiator wordt gekoeld en **vuile deeltjes** die naar een filter worden afgevoerd. Tevens gaat een smeermiddel **corrosiebeschermend** werken daar waar vocht of zuur in het systeem kunnen zitten. Bij een verbrandingsmotor zorgt de motorolie aan de zuigerveren ook voor een perfecte **afdichting** voor een goede compressie.

Wat zit er allemaal in een smeermiddel?

Een smeermiddel is opgebouwd uit ongeveer 85% basisolie en 15% additieven. Van die basisolie zijn er drie soorten: **plantaardig**, **mineraal** en **synthetisch**. De plantaardige basisolie wordt gemaakt van plantenzaden zoals koolzaad en wordt meestal toegepast in de bio-afbreekbare kettingolie of smeermiddelen waaraan weinig technische eisen worden gesteld. De minerale basisolie wordt nog altijd het meeste toegepast en is afkomstig uit aardolie. De synthetische basisolie wordt gemaakt door bepaalde bestanddelen chemisch samen te voegen tot een heel zuivere en technisch hoogwaardige olie. Daar waar zeer hoge eisen



GROUP VERSCHUEREN  **MAAIERS VERSCHUEREN**

LOCHRISTI

+32 (0)9 355 94 00
 info@maaiers-verschuieren.be
 info@group-verschuieren.be
 www.group-verschuieren.be



gesteld worden qua temperatuur, viscositeit, energieverbruik en levensduur wordt meestal naar een synthetisch smeermiddel gegrepen. Naargelang de bestanddelen van die synthetische smeermiddelen kunnen ze ook biologisch afbreekbaar zijn. Om een basisolie beter te maken, worden er **additieven** aan toegevoegd. Dat zijn chemische stoffen die uiteenlopende eigenschappen hebben en voor minstens 10% deel uitmaken van het smeermiddel. Bij motorolie met haar soms heel specifieke eigenschappen is het zelfs 25%.

Welke belangrijke smeermiddelen kennen we?

Motorolie



Een van de belangrijkste smeermiddelen is de motorolie. Iedere gebruiker heeft normaal gezien al wel eens de peilstok gecontroleerd van de motor en eventueel motorolie bijgevoerd. Motorolie is zeer specifiek en er worden zeer hoge eisen gesteld aan die olie. Ten eerste is de temperatuur van de motorolie zeer hoog bij een draaiende motor. Je moet rekenen dat de temperatuur in het carter permanent 100°C is. Dat betekent dat de viscositeit

een heel breed bereik moet hebben, zeker als de motor start bij een temperatuur van bijvoorbeeld -15°C. Bovendien zorgt de aanwezigheid van water, uitlaatgassen en slijtagdelen voor extra problemen in de olie. Vandaar dat de meest moderne motoren draaien op synthetische motorolie met behoorlijk wat additieven die de problemen moeten aanpakken. De viscositeit van de motorolie wordt uitgedrukt in een SAE-waarde, bijvoorbeeld SAE 15W40. Dat is een multigrade-olie die we zowel in de zomer als in de winter kunnen gebruiken. Een typische monograde-olie is de SAE 30 die meestal gebruikt wordt in motoren voor zomergebruik zoals bijvoorbeeld grasmaaiers. Naast de viscositeit is er ook een belangrijke waarde voor de kwaliteit van de motorolie. Die wordt uitgedrukt in een API-waarde (Amerikaans) en ook wel in een ACEA-waarde (Europees). In het voorbeeld op de foto is dat API SM/CF en ACEA C3.

Transmissieolie



Transmissies of overbrengingen bestaan er in diverse groottes en vormen. Van heel eenvoudige en kleine tandwielkastjes tot grote en ingewikkelde versnellingsbakken, hypoïde-overbrengingen of powershiftbakken.

Eén ding hebben ze gemeen en dat is dat ze tandwielen hebben die bij een hoge belasting veel druk veroorzaken op de loopvlakken. In de meeste gevallen moet de olie die

grote druk aankunnen. De viscositeit van de transmissieolie wordt zoals die van de motorolie uitgedrukt in een SAE-waarde, bijvoorbeeld SAE 80W90. Dit lijkt een heel dikke olie in vergelijking met een motorolie, maar dat is niet zo. De dikte van een SAE 80W90-transmissieolie komt overeen met de dikte van een SAE 15W40-motorolie. De kwaliteit van een transmissieolie wordt aangegeven door een API GL-waarde (Gear Lubricants), bijvoorbeeld API GL5.

Hydrauliekolie



ISO H-aanduiding. Bijvoorbeeld ISO HM (mineraal), HS (synthetisch) of een bio-olie HE (environmental).

Hydrauliekolie wordt gebruikt in de talrijke hydraulische toepassingen en heeft eigenlijk niet als hoofdtak om alle onderdelen te smeren. De olie is vooral bedoeld om de hydraulische energie vanuit de pomp te transporteren naar de verbruikers zoals cilinders en motoren. De viscositeit van hydrauliekolie wordt weergegeven door een ISO VG-getal (Viscosity Grade), bijvoorbeeld ISO VG 46. De kwaliteit wordt weergegeven door een

UTTO-olie (Universal Tractor Transmission Oil)



Deze olie wordt gebruikt in de achterbrug van een tractor. Bij de meeste tractoren zit in de achterbrug olie die zowel voor de versnellingsbak, de overbrenging naar de achteras als de hydrauliek wordt gebruikt. Daarbij komt nog dat meestal ook de remmen in de olie zitten, zogenaamde 'natte remmen'. Dit geeft aan dat UTTO-olie eigenlijk een compromis-olie is tussen een transmissieolie en een versnellingsbakolie. Het interessante aan deze olie is dat je maar één controlepunt hebt en je maar één soort olie moet vervangen die verschillende toepassingen kent. De viscositeit en kwaliteit van deze olie worden vaak aangegeven met waarden van een motor-, transmissie- en/of hydrauliekolie. Dat is eigenlijk wel een beetje verwarrend. Een nevensoort is de STOU-olie (Super Tractor Oil Universal). Deze is gelijk aan de UTTO-olie, maar je kan die ook gebruiken als motorolie. Omwille van het feit dat tegenwoordig motoren zeer hoogbelast zijn met een turbo en commonrailsysteem wordt afgeraden om STOU-olie te gebruiken hiervoor.

Smeervet



meeste toepassingen gebruikt wordt, is een 2-vet, dat de consistentie heeft van pindakaas.

Smeervet is een vast smeermiddel. Het wordt gebruikt in lagers en aan scharnierpunten. Smeervet is eigenlijk olie die opgelost zit in een zeepstructuur, meer bepaald een metaalzeep (lithium, calcium, aluminium ...). Het is een soort spons waar olie in zit. Meestal zijn de vetten compatibel met elkaar, maar sommige zijn dat niet. Vetten hebben een bepaalde consistentie of NLGI-waarde die weergegeven wordt door één of meerdere cijfers. Het meest vloeibare vet is 000-vet dat gebruikt wordt in centrale smeersystemen en het meest harde vet is een 6-vet, dat de consistentie heeft van cheddakaas. Het vet dat in de

Kettingolie



Kettingolie gebruiken we om de ketting van onze kettingzagen of processorkoppen op graafmachines of harvesters te smeren. Hier worden geen hoge eisen aan gesteld. Het is een verliessmering die op de bodem terechtkomt. Daarom is

het wel aangewezen om een bio-afbreekbare kettingolie te verkiezen.

Viscositeit en kwaliteit

Om ervoor te zorgen dat je steeds het juiste smeermiddel gebruikt voor een bepaalde toepassing worden er bepaalde eisen gesteld door de fabrikant van de machine of het onderdeel. Een motorfabrikant zal bepaalde eisen stellen voor de motorolie en de fabrikant van transmissies zal dat doen voor de transmissie die gebruikt wordt in het product. Die eisen zijn meestal de viscositeit en de kwaliteit van een smeermiddel.

De **viscositeit** is de stroperigheid of dikte van de olie. Die is belangrijk omdat afhankelijk van de toepassing en constructie een (te) dunne olie een onvoldoende dikke olielaag legt tussen de loopvlakken van de bewegende onderdelen. Een (te) dikke olie zal op haar beurt onvoldoende smering geven doordat ze niet tussen de loopvlakken

kan, bijvoorbeeld als de machine nog koud is. Dus viscositeit is belangrijk, met name wanneer de machine nog koud is en er ook al een smering moet gebeuren. Vandaar dat de viscositeit van het smeermiddel een breed bereik moet hebben. Zeker bij een motorolie waar de temperatuur van de olie wanneer het gevoren heeft heel laag kan zijn, maar dan uiteindelijk zeer hoog wordt in bedrijfstoestand. In alle situaties moet die olie ongeveer dezelfde viscositeit kunnen behouden. De viscositeit die wordt opgegeven door de fabrikant is ook afhankelijk van de plaats waar je ermee werkt. Een machine in een tropisch klimaat zal nooit in aanraking komen met vorst en in een Siberische omgeving verwachten we geen hoge temperaturen. De viscositeit wordt in alle gevallen opgegeven volgens een classificatie van gerenommeerde instanties. Voor elk smeermiddel is er een aparte viscositeitsaanduiding. Dat is gemakkelijk en duidelijk en zo worden vergissingen uitgesloten. Een olie met een SAE 10W40-aanduiding is altijd een motorolie, terwijl een olie met een SAE 80W90-aanduiding altijd een transmissieolie is.

De **kwaliteit** van de olie die fabrikanten eisen, heeft vooral te maken met het specifieke karakter van de toepassing. Een gewone tandwielkast stelt minder eisen aan de olie dan een ingewikkelde versnellingsbak met powershift. Deze kwaliteit is belangrijk omdat de meest moderne motoren, transmissies of hydraulische systemen ook heel hoge eisen stellen aan de olie. De kwaliteit wordt meestal opgegeven volgens gerenommeerde instanties, maar ook door machinefabrikanten zelf. Ook hier zijn de aanduidingen specifiek per soort smeermiddel.

Wanneer dus een smeermiddel moet worden aangeschaft dan moeten steeds de aanwijzingen van de machinefabrikant worden opgevolgd voor wat betreft de viscositeit en de kwaliteit van de olie. Op de verpakking of in de technische specificaties van de olie kan je dan nagaan of de olie voldoet. Als gebruiker kan je dus zelf bepalen waar en welk merk olie je gaat kopen.

Hydrostatische motocultor

NEW
780 HY



breed gamma toebehoren

BCS

www.bcsbelgie.be

dehemlaan 5b - 8900 Ieper - 057.20 77 56

www.induma.be - info@induma.be

SAE (American Society of Automotive Engineers)

Deze organisatie heeft al meer dan 100 jaar geleden een classificatiesysteem uitgewerkt voor de viscositeit van motorolie en transmissieolie. Voor motorolie gaat het over een classificatie van waarde 0W tot 60W. De cijfers hebben geen betekenis wat betreft temperatuur of viscositeit. Het is een klasse-indeling. Hoe kleiner de waarde, hoe dunner de olie. Voor transmissie gelden de waarden 70W tot 250W. Het lijkt dat de transmissieolie veel dikker is dan motorolie, maar dat is niet zo. Het is gewoon een verschillende classificatie. De viscositeit van de motorolie en transmissieolie is niet zo enorm verschillend. De aanduiding is dat wel.

API (American Petroleum Institute)

Dit instituut heeft vanaf ongeveer 1950 een kwaliteitsaanduiding opgesteld voor motorolie en transmissieolie. Voor motorolie worden er twee letters opgegeven beginnend met een S (Service-benzine) of een C (Commercial-diesel). Die letter wordt dan gevolgd door een letter uit het alfabet. Hoe verder in het alfabet, hoe beter de kwaliteit. Zo heeft een API SJ-olie voor benzinemotoren een lagere kwaliteit dan een SM-olie. Wanneer de motorfabrikant een API SM-kwaliteit vereist, dan mag je geen SJ gebruiken, maar wel een SN-olie. Voorlopig zitten

de oliëfabrikanten aan de API SP-olie. In de toekomst schuift dat nog wel op naar een hogere klasse. Hetzelfde geldt voor de dieselmotoren. Tegenwoordig is de API CK de hoogste kwaliteit.

API heeft ook een kwaliteitsaanduiding voor transmissieolie, de API GL-aanduiding. Heel eenvoudig. Er bestaan eigenlijk enkel de API GL4- en de GL5-kwaliteit, waarbij de GL5 beter is dan de GL4.



Tegenwoordig is de API CK de hoogste kwaliteit.

ACEA (Association des Constructeurs Européens de l'Automobile)

Dit is een Europese organisatie die een systeem heeft voor de kwaliteitsaanduiding van motorolie. De aanduiding ACEA wordt gevolgd door een letter: A voor benzinemotoren, B voor lichte

dieselmotoren, C voor motoren met katalysator of roetfilter of E voor dieselmotoren met een laag toerental (<2.500 t/min). De letteraanduiding wordt gevolgd door een cijfer voor de kwaliteitsklasse. Tenslotte staat er meestal nog het jaartal van uitgave. Bijvoorbeeld een motorolie voor een vrachtwagen heeft ACEA E5-02.

ISO (International Organization for Standardization)

ISO is een internationale organisatie die normen en standaards bepaalt voor allerlei toepassingen. Op vlak van smeermiddelen heeft de organisatie een universele standaard ontwikkeld om viscositeit aan te duiden voor eigenlijk alle smeermiddelen. Maar enkel de hydraulische olie wordt aangeduid met deze waarde. Het gaat over de ISO VG (Viscosity Grade). Voorbeelden van courante hydrauliekolieën: ISO VG 32, 46 of 68.

Vijanden van een smeermiddel

Om de smeermiddelen in conditie te houden, moeten we er eigenlijk alles aan doen om de vijanden van die smeermiddelen te lijf te gaan. Waar spreken we dan over?

Deeltjes

Deeltjes zijn vooral kleine dingen die in de olie zitten en erin rondwarrelen. Dat kan gaan van slijtage-deeltjes tot stofdeeltjes. Een goede filtratie is belangrijk, zeker ook aan de ontluuchtingsdop.

CEBEKO

SKY-HIGH EXPERIENCE.
GROUNDBREAKING TRUST.



Exclusieve
verdelers van
**CORMIDI
RUPSDUMPERS**
veelzijdig en
compact



Schenk aandacht aan zorgvuldig en proper werken tijdens de controle en het vullen.

Water

Wanneer er water in het smeersysteem komt, ontstaan er bacteriën en zuren. De kwaliteit van de olie gaat dan zeer snel achteruit.

Temperatuur

Elk smeermiddel heeft zijn maximale temperatuurbereik. Bij motorolie is dat zeer hoog in vergelijking met een hydrauliekolie. Een te hoge temperatuur kan grote gevolgen hebben voor de kwaliteit van de olie. In vele gevallen zullen de additieven in de olie hun taak niet meer vervullen.

Lucht



Wanneer er (te) veel lucht in het smeersysteem zit, kan er oxidatie ontstaan, evenals cavitatie en een slechtere smering.

Bij een te hoge temperatuur van de olie zullen de additieven in de olie hun taak niet meer vervullen.

Overzicht van de verschillende smeermiddelen

Type	Toepassingen	Viscositeit	Courante viscositeit	Kwaliteit	Alternatieve kwaliteit	Courante kwaliteit
Motorolie	Benzine- of dieselmotor	SAE	SAE 15W-40	API	ACEA (Europees)	API SM/CJ of ACEA E5
Transmissieolie	Tandwielkast, versnellingsbak ...	SAE	SAE 85W-90	API GL	EP (Extreme Pressure)	GL5
Hydrauliekolie	Hydrauliek	ISO VG	ISO VG 46	ISO H	HEES (synth. bio-olie)	HV
UTTO-olie	Achterbrug tractor (versnellingsbak-differentieel-remmen-hydrauliek)	SAE ISO VG	SAE 10W-30	API GL		GL5
Kettingolie	Kettingzaag	geen	geen		bio (label)	
Smeervet	Lagers, scharnierpunten	NLGI	NLGI 2		bio (label)	



inverde

BIJ INVERDE VIND JE STRAFFE OPLEIDINGEN VOOR DE GROENPROFESSIONAL

Ladingzekerheid | Do 17 maart - Liedekerke

Kettingzaag - Windval en beschadigde bomen | Di 22 maart - Pijnven

Kettingzaag - Hout onder spanning | Vr 25 maart - Hoeilaart

Tuinmachines - Hoe onderhoud je de motor? | Do 5 mei - Liedekerke

Het volledige aanbod opleidingen vind je op inverde.be

ALLES VOOR EEN GESLAAGDE GAZONRENOVATIE

Kwalitatief
gazon reinigen met
de zelfrijdende ELIET
verticuteermachines

Geraffineerd *verticuteren* met
maximaal uitharkresultaat en
minimale gazonschade.

Renoveer of
verjong het gazon
met ELIET DZC
doorzaaimachines

Het *graszaad* wordt in de bodem
geïnjecteerd, *aangewalst* en *afgedekt*
voor een snelle en maximale opkomst.

ELIET®



Eliet Europe | 056 77 70 88
info@eliet.eu | www.eliet.eu

MACHINE UITPROBEREN?

Vraag een vrijblijvende DEMO
bij u in de buurt via
www.elietontour.eu



Te goeder trouw een 'onjuist' contract ondertekend: wat nu?



Het is u allicht al eens overkomen: u onderhandelt met een leverancier omtrent het vernieuwen of verbouwen van uw bedrijfsruimte of uw privéruimte en maakt hiertoe met hem mondelinge afspraken. U kunt zich helemaal vinden in deze afspraken, de leverancier zet ze op papier en laat u tekenen. Maar bij het nalezen blijkt nu dat het niet is wat u eigenlijk met hem mondeling had afgesproken! De vraag stelt zich dan of er nog iets kan gedaan worden aan een contract dat u te goeder trouw hebt ondertekend, maar waarvan blijkt dat u dat beter niet had gedaan.

Het uitvoeren van het contract

Eens een contract tot stand is gekomen, door de ondertekening ervan, moet het door de partijen uitgevoerd worden. Zij moeten zich houden aan al datgene wat ze overeengekomen zijn en dit moet 'te goeder trouw' gebeuren.

Bepaalde onvoorziene omstandigheden kunnen ervoor zorgen dat het contract niet kan worden uitgevoerd.

Een contract ondertekend: 'dwaling' en/of 'bedrog' invoeren?

Hebt u een contract ondertekend en komt u tot de vaststelling dat het niet uw bedoeling was om dat contract met deze inhoud te ondertekenen omdat de inhoud ervan anders werd voorgesteld, dan kunt u wellicht nog wel iets ondernemen.

'Dwaling'

Zo voorziet onze wetgeving om 'dwaling' en 'bedrog' in te roepen in dergelijke gevallen.

Het gebeurt zeer vaak dat, bijvoorbeeld bij een verkoop, de te koop aangeboden zaak anders werd voorgesteld en er zelfs misleidende informatie werd gegeven. Dit gebeurt niet alleen bij verkoop, maar kan evenzeer bij het voorstellen van een onderhoudscontract of om het even welk ander contract gebeuren.

Gaat het om een verkoop dan is een professionele verkoper verplicht om alle juiste en volledige informatie betreffende het product mee te delen aan de koper. Wordt er achteraf een gebrek vastgesteld in deze informatieplicht van de verkoper, dan kan deze laatste hiervoor aansprakelijk gesteld worden. Zelfs indien zijn informatie correct was, maar toch een foutieve schijn doet ontstaan ten opzichte van de koper, dan nog kan hij aansprakelijk geacht worden.

Concreet betekent dit dat ondanks de regel dat een koop definitief is, 'dwaling' er kan voor zorgen dat het koopcontract wordt ontbonden omdat de verkoper niet de juiste informatie of geen informatie heeft gegeven, zonder hier verder bij stil te staan.

Indien de koper vaststelt dat het door hem aangekochte goed niet voldoet aan de aspecten die door de verkoper werden aangehaald, dan kan de koper dwaling invoeren. De koper zal wel moeten aantonen dat er een oorzakelijk verband bestaat tussen de onjuiste informatie van de verkoper en de schade die hij geleden heeft. Het komt er dan op neer dat de koper

dit goed niet zou hebben gekocht, of onder geheel andere voorwaarden, indien hij op de hoogte zou zijn geweest van deze mankementen.

'Bedrog'

Bij bedrog wordt de koper opzettelijk op een dwaalspoor gebracht. De dwaling wordt hier met opzet veroorzaakt. Om van bedrog te kunnen spreken is het niet noodzakelijk dat er daden gepleegd worden, woorden kunnen volstaan.

Besluit

In de eerste plaats moet u steeds alert zijn indien men u een document voorlegt en vraagt dit onmiddellijk te ondertekenen. Doe dit nooit zomaar, maar lees het eerst aandachtig zelf door, of laat dit doen door een specialist. Want ... eens u het document ondertekend hebt, bent u erdoor gebonden! Lees alles, dus zeker ook de 'kleine lettertjes', want het zijn vooral deze waar u moet op letten. Gaat u niet akkoord met de inhoud van het document, leg dit dan voor aan de tegenpartij, ga ermee in gesprek en maak een contract waarin jullie zich beiden kunnen vinden.

Hebt u nu dat document toch ondertekend omdat u te goeder trouw was en komt u er pas later achter dat de inhoud niet deze is die u verwachtte, dan doet u er goed aan om zo snel mogelijk te handelen door een aangetekende brief naar de tegenpartij te sturen. Haal hierin aan dat men u bedrogen en misleid heeft bij de onderhandelingen. Geef aan dat het niet de inhoud was die men u mondeling heeft voorgesteld en vraag om een duidelijke reactie op deze aangetekende brief.

Indien het niet lukt om met de tegenpartij in kwestie tot een akkoord te komen, dan zal deze of uzelf naar de rechter stappen om de zaak daar te laten beslechten. U kunt hier als argument bedrog en/of dwaling aanhalen, maar het zal afwachten zijn hoe de rechter hierover zal beslissen. We stellen vast dat bedrog niet gemakkelijk is om te bewijzen, maar veel is natuurlijk afhankelijk van de juiste feiten en omstandigheden.

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



IN DE SPOTLIGHT:

Hansa C7

Professionele hakselaar voor
hard en zacht materiaal



NIMOS MUG-C

DE NIEUWE STANDAARD VOOR BORSTELWERK



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

