

Driemaandelijks tijdschrift
15e jaargang nr. 58 | december 2022

WWW.GREENTECHPOWER.EU



GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS





REDEXIM VERTI-DRAIN

keuze uit 16 beluchters



Werkbreedte van 36 cm tot 260 cm

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

De volledige lijst :

Verti-drain 1513, 1517
Verti-drain 7113, 7117
Verti-drain 2519
Verti-drain 2216, 2220
Verti-drain 7212, 7215

Verti-drain 7316
Verti-drain 7416
Verti-drain 7516, 7521, 7526
Verti-drain 7621, 7626



INTRODUCTIE VAN 6 NIEUWE FASE V-CONFORME HOUTVERSNIJPERAARS



TIMBERWOLF®
Lead the Pack



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

timberwolf.nl
timberwolf-uk.com
firmathomas.be



	Water prediken en wijn drinken ...	5
	'Le golf pour tous' in Mont Garni	6
	Waar de grenzen liggen, gaat The Ponderosa nog een stapje verder	10
	Neomach	14
	De Tuinier uit Zwijnaarde: service, kwaliteit en veel ondernemerszin	16
	Al fietsend naar de werf...	20
	Kramp Tuin & Park	22
	Inrichting van de openbare ruimte legt focus op vergroening	26
	Infrabel test een 'heetwatertrein' om de sporen pesticidevrij te kunnen onderhouden	30
	Transformation is king: Living City 2022 inspireert steden en groenprofessionals	32
	Highlights	35
	'Wetsontwerp betreffende een herstelbaarheids- en levensduurindex ... en de verspreiding van informatie over de duur van de comptabiliteit van software voor producten.'	36
	Banden en bodemverdichting	38
	iDig: het mannetje met de stok is niet meer nodig	42
	V&V Groenservice	46
	Stephane Ateca is verantwoordelijk voor het professionele verkoopsegment bij Husqvarna in België	48
	Eén seizoen achter het stuur van een Vandaele-bermmaaier met opvang	50
	Hoe onderhoud je een sportveld op basis van bezetting en gebruik?	54
	De duurzame tuin ... van Grin	58
	Jo Beau F3 Pro Blower	60
	Highlights	62
	Combinatie van groendak en zonne-energieopwekking	68
	Nieuw: verplicht een elektronisch betaalmiddel aanbieden sinds 1 juli!	70



GreenTechPower is een uitgave van GalileoPrint Bvba, Blakebergen 2, 1861 Meise (Wolvertem)
Drukkerij en vormgeving: Leleu Group, Merchtem | info@leleu.be
Hoofredactie: Peter Menten | +32 (0) 473 93 45 88 | Christophe Daemen | +32 (0) 479 33 10 48

Advertentie-exploitatie: pub@greentechpower.eu | Peter Menten | Helena Menten
Abonnementen, social media en website: 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.

 Cover: Peter Menten



**Distributeur
in België en
Luxemburg:**

KECKEX
CHEMIEFREI | EFFEKTIV | NACHHALTIG

RECO
ETRAC®

TORO

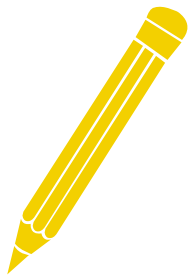
imants
Digging the future

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.**



De wereld loopt vol met mensen die water prediken en wijn drinken.

(Giovanni Guareschi, Italiaans journalist, humorist en romanschrijver, 1908 – 1968)



De oorlog die op dit moment wereldwijd gaande is, is een oorlog om de perceptie van de werkelijkheid. Maar iedereen ziet de dingen anders, en dat maakt dat je enkel mag geloven wat voor jouw gevoel klopt.

De enquête bij onze lezers

Uit de enquête die we het afgelopen half jaar hielden, waarbij onze lezers hun mening en aanbevelingen konden geven over de inhoud van GreenTechPower, bleek een grote vraag

naar achtergrondinformatie bij de techniek. Daarnaast wilde de lezer meer kritische artikelen over management, ecologie en de wereld om ons heen. Het eerste visuele resultaat is de nieuwe lay-out waarin GreenTechPower vanaf nu verschijnt.

Het klimaat en de opgedrongen oplossingen

In de bovengenoemde informatieoorlog is de klimaatgekte zwaar aan het ontsproten. Als er meer dan 30.000 'beleids mensen' per vliegtuig naar een Egyptische stad afzakken om daar over het klimaat te praten, dan mogen we duidelijk spreken van water prediken en wijn drinken.

Als we zien welke 'maatregelen' er inderhaast genomen worden 'om het klimaat te redden', dan is er alle reden om droevig te worden. Ondertussen is men met de uitgelokte energiecrisis de mensen aan het verarmen, waardoor de bereidheid en mogelijkheid om iets voor het milieu te doen op een laag pitje komen te staan.

De middenstand en onze kmo's betalen de rekening

Wat in de uitgelokte crisis wordt vergeten, is dat de middenstand in België en Nederland voor zeker 65% van de werkgelegenheid zorgt. Niet de multinationals. De laatste jaren is gebleken hoe vooral dat centrale deel van onze economie het heeft moeten ontgelden. De buitenproportionele coronamaatregelen, het contraproductieve geopolitieke beleid:

steeds incasseren vooral de zelfstandige ondernemers de klappen. Je zou dan ook verwachten dat een overheid er alles aan doet om die ruggengraat te versterken.

Maar terwijl de hoge energiekosten woekeropbengsten voor sommige van de genoemde multinationals genereren, vloeien die niet langer terug naar de lokale economie. Verfraaiings- of verbouwingswerken worden uitgesteld omdat het 'vers gedrukte' geld in de grondstoffen circuleert, waar speculanten bakken geld verdienen met traden. Niet om in te spelen op fluctuaties in de productie – wat hun normale en gezonde taak is – maar om fluctuaties via allerlei soorten van marktmanipulaties zelf te gaan veroorzaken.

Maar wat als de angst bij de consument plots toeslaat?

Hoeveel kmo's zullen dan de pijp aan Maarten geven? Laten we zeker ook niet vergeten dat 40% van alle handel tussen kmo's onderling gebeurt. Dit alles hangt aan een zijden draadje, en dat draadje heet perceptie. Eens men tot het besef komt dat het écht niet meer goedkomt, dan stoppen de bestedingen, gaat het middenbedrijf voor de bijl, stijgt de schuldgraad van de staat, stijgen de rentes en breekt de crisis door.

Tenzij de ECB extra geld gaat injecteren, maar dan komt er weer hogere inflatie. Wat neerkomt op nog hogere prijzen dus. En was dat niet net het probleem?

(bron: Macrotrends)

De redactie

Opportunities voor de groensector



Vanuit de overheid werd een wetsvoorstel gedaan voor een herstelbaarheids- en een levensduurindex voor elektrische en elektronische apparaten. Als het systeem doet waar het voor opgezet is, dan zit er voor de verdelers van hogedrukreinigers, grasmaaiers en accumachines een kans in om extra omzet te genereren en tegelijk mee te werken aan een schoner milieu. Wat deze herstelbaarheids- en levensduurindexen concreet inhouden, leest u op pag 36 en 37.

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



‘Le golf pour tous’ in Mont Garni

‘Golf moet voor iedereen toegankelijk zijn’. Met die slogan wil voorzitter Eric van der Schueren de Mont Garni Golf Club haar 32-jarig bestaan inloodsen. We hadden een clubvoorzitter aan de lijn die alle facetten van het golf spelen aan den lijve heeft ondervonden, en die duidelijk weet waarover hij praat en wat hij wil. Eric van der Schueren is de eigenaar-voorzitter van de bekende golfclub in het Waalse Baudour, tussen Beloeil en Bergen. De golfclub werd opgericht in 1990 door Roger van der Schueren, vader van de huidige voorzitter.

📷 Peter Menten



‘We verluchten de greens regelmatig om lucht en licht in de bodem te brengen, om maar een voorbeeld te noemen.’

Van boerderij naar golfclub

Eric van der Schueren: ‘Halverwege de jaren ’80 viel het op dat het aantal golfspelers elk jaar aanzienlijk groeide. In 1985 waren er ongeveer 8.000 golfspelers in België, twee jaar later waren dat er al 16.000. Verschillende families van landeigenaren beslisten toen om een golfbaan aan te leggen, bijvoorbeeld Golf du Château de la Bawette van de familie Le Hardy de Beaulieu, Golf de Liège-Gomzé van de familie Rolin Jacquemyns, Winge Golf & Country Club van de familie Roberti de Winghe enzovoort.’

Ook in de familie van der Schueren viel in 1985 de beslissing om een golfbaan aan te leggen. Roger van der Schueren, brouwer en vader van Eric, besliste in 1985 om een 150 ha groot domein om te vormen tot golfterrein. Hij wilde naast de bestaande boerderij met akkerbouw nog een commerciële activiteit kunnen uitbouwen. Einde 1987 was het bouwaanvraag- en vergunningsparcours afgelegd en in mei 1990 konden de eerste golfspelers hun balletje slaan. De eerste tien jaren

runden Erics zussen de zaak. In 2000 kocht hij alle aandelen over om dan eigenaar-manager van de club te worden. In het geheel van 80 ha neemt het golfterrein 65 ha in. De rest zijn landbouwgronden die verhuurd worden. In totaal heeft Mont Garni 50 ha te maaien waarvan 88 are greens en putting greens, een kleine hectare tees en 16 ha fairways. De rest zijn roughs, bossen en ecozone. Alles wijst erop dat de ecozone in de komende jaren nog meer gaat uitbreiden om de biodiversiteit te verbeteren.

Klavertje drie van een goed golfbaanbeheer

Eric van der Schueren werkt met een klavertje drie als het op golfbaanbeheer aankomt. Een golfbaan kan in de toekomst alleen maar succesvol blijven als er aan drie voorwaarden voldaan is:

- 1) Goed onderhoud en daardoor een **kwaliteitsbaan**
 - 2) Toegankelijke baan tegen een betaalbare prijs voor **iedereen**
 - 3) Speelbare baan waarop de mensen zich **amuseren**
- Golfspelen moet een ‘experience’, een belevenis zijn.

Onderhoud

Eric: ‘Je moet weten dat de AF Golf (*Association Francophone belge de Golf*), onze federatie, een overeenkomst heeft getekend met GEO Foundation. Dat is een internationale organisatie voor duurzaam golfbeheer die rond 2006 werd opgericht om duurzaamheidsacties te inspireren, te ondersteunen en te belonen en om de sociale en ecologische waarde van golf te versterken en te promoten. Door dat charter mee te ondertekenen engageren we ons om op een bepaalde manier ecologisch te werken met respect voor de natuur. We verluchten de greens regelmatig om lucht en licht in de bodem te brengen, om maar een voorbeeld te noemen. Verder zijn we al vijf jaar bezig met te zoeken wat we kunnen doen om pesticidegebruik vanuit onszelf te verminderen tot zelfs stop te zetten. We weten dat proactief ecologisch denken en werken de enige manier is om de golf een



Dit jaar werd er nog een tweede vijver bij gegraven om meer wateropslagcapaciteit te hebben. Mont Garni gebruikt enkel water voor de greens.

positief imago bij de publieke opinie te geven, en willen niet afwachten wat de wetgever uit zijn hoed tovert. We gaan naar een tijd waarin het belangrijk wordt om onze eigen verantwoordelijkheid op te nemen. De Scandinavische landen spelen op dat vlak een voortrekkersrol. In België en meer bepaald Wallonië hebben we duidelijk gezegd dat we niet tegen zero-fyto zijn. Maar: in geval van gevaar of overmacht moeten we iets achter de hand kunnen hebben.'

GreenTechPower: 'Wat bedoel je met 'iets achter de hand hebben?'

Eric: 'In België zijn er terreinen die op dit moment vrij zwaar onder druk staan van dollarspot, fusarium enzovoort. Al deze schimmels, die vreten gras hé, en het gras sterft af. Dat is niet meer te herstellen. Dus willen we indien nodig toch kunnen ingrijpen, maar alleen in noodgevallen. We moeten dus op lange termijn gaan denken en duurzamer gaan denken en werken. We willen als golfclub(s) daarin een voortrekkersrol spelen. De AF Golf heeft besloten om testen te doen op echte greens. In het programma Green Care van de AF Golf op Rigenée heeft men gedurende 2021 testen gedaan met goed resultaat. Wij hebben ons geëngageerd om dat hier ook te doen op een putting green. Als we daarmee kunnen doorgaan, dan hebben we twee testzones: één op Rigenée en één hier. Op een perceel van vier tot vijf are kunnen we een aantal producten naast elkaar testen, met ook een controlezone zonder producten. Om deze testen en onderzoek verder te kunnen laten lopen, moeten we – met de golffederatie samen – budget vinden.'

GTP: 'Wat kunnen golfterreinen op eigen houtje zelf doen?'

Eric: 'Er zijn dingen die we als federatie samen moeten doen om te kunnen wegen op het beleid en omdat het te kostelijk is om dit per club apart te dragen. Maar in Mont Garni hechten we bijvoorbeeld veel belang aan een laag waterverbruik. Golfclubs hebben de reputatie veel water te verbruiken om hun terreinen groen te houden. Dat klopt niet voor ons: wij irrigeren enkel onze greens. Al de rest laten we over aan de natuur. In 2021 hebben we onze berekening totaal vernieuwd en sinds dan kiezen we ervoor om enkel de greens te spuiten. Als morgen een overheid zegt 'jullie moeten minder water verbruiken', dan zal ik zeggen dat ik zoveel kubieke meter per jaar nodig heb voor mijn greens. Op die manier creëer ik goodwill voor wat ik echt nodig heb. En ik denk dat we nog verder kunnen gaan. Op een gegeven moment gaan we de tee shot veranderen door synthetische matten.



'Het terrein van Mont Garni is een makkelijk speelbaar terrein. Dat moet ervoor zorgen dat golfspelen een 'experience' wordt en geen uitputtingsslag.

Zo zie ik het op middellange termijn verlopen: meer groen, zuinig omspringen met water en de tee shot in synthetisch materiaal. Dan winnen we manuren, tijd en diesel. Het kost allemaal geld, maar eens het geïnstalleerd is, is het ook achter de rug hé. Dan ben je gerust voor tien jaar.'

'Zoals ik al hoger vertelde, is een groot deel van ons terrein omgeven door ecozones en behalve het voordeel inzake biodiversiteit winnen we met de creatie van deze ecozones ook tijd, manuren en brandstof.'

motocultor met houtversnipperaar

NEW

breed gamma toebehoren

BCS www.bcsbelgie.be

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



Eric: 'Als we wedstrijden zouden mogen organiseren van enkel 9 holes in plaats van 18, dan zou dit eerder een positieve weerslag hebben op het sportieve aspect van de wedstrijd.'

GTP: 'Je haalt soms ook het woord 'veerkracht' aan. Wat bedoel je daarmee?'

Eric: 'We hebben een probleem en wat moeten we doen om dat probleem aan te pakken zonder de rest uit balans te brengen? Daarvoor moeten we veerkracht of *resilience* in het Engels ontwikkelen. De manier om dat te doen is onze ideeën samenleggen en durven kijken hoe ze het in het buitenland doen. De Scandinavische landen staan op dat vlak verder dan wij, zoals ik al eerder aanhaalde. In dat kader pleit ik ook voor meer contact tussen de voorzitters van de clubs. Of de managers van de clubs. En daar staat nog niet iedereen voor open.'

'Een voorbeeld van bij onszelf. Wij zijn stilaan met andere graszaadvariëteiten aan het experimenteren gegaan. In het begin gebruikten we Paturin, natuurlijk zaad dus. In de plaats van Paturin of Poah te gebruiken, hebben we in de loop van de tijd doorgezaaid met Festuc en Agrostis. Daar zijn we al minstens vijf jaar mee bezig. Paturin is altijd mooi, maar je moet iedere dag maaien en het vraagt veel water. Dat betekent meer kans op schimmels. Met de twee andere variëteiten is het niet nodig om iedere dag te maaien, ze vragen minder water en ze zijn minder gevoelig voor ziekten. Dus daar denken we ook proactief en zijn we veerkracht aan het opbouwen. We zitten hier met een zandleembodem met 11% klei. In droogteperiodes zullen deze nieuwe variëteiten dus sterker de weersomstandigheden kunnen trotseren in de plaats van dat we extra water zouden moeten geven. Op vlak van de combinatie van grassoorten, bodem en klimaat hebben we hier mooi ingespeeld op de toekomst.'



'Jardin-Net heeft ook onze machines overgenomen, zodat we op die manier het technisch onderhoud uit handen konden geven.'

Het onderhoud

GTP: 'Jullie hebben het onderhoud sinds twee jaar uitbesteed?'

Eric: 'In maart 2020 hebben we beslist om onze arbeiders op de payroll van Jardin-Net te zetten. Dus fysiek zijn ze op bekend terrein bezig, maar ze worden aangestuurd vanuit Jardin-Net. Jardin-Net heeft ook onze machines overgenomen, zodat we op die manier het technisch onderhoud uit handen konden geven. Zaden, meststoffen, spuitmiddelen: al die dingen blijven mijn verantwoordelijkheid.'

'Jardin-Net werkt in Louvain-la-Neuve, la Bawette, Mont Garni, Steenpoel Golf Club Dilbeek, Durbuy, Méan ... en het is heel actief in het onderhoud van voetbalterreinen.'

'Alles is in goede handen, ik heb geen zorgen meer op vlak van personeel, machines die moeten hersteld worden of uitvallen ... Die zorg neemt Jardin-Net op zich. De laatste jaren is er op vlak van machine-aanbod nog amper concurrentie. Als je vroeger een machine nodig had, dan had je de keuze uit meerdere merken en verdelers. Nu zitten die merken in handen van twee maatschappijen in Nederland en één in België en de machines kosten meer en meer. Een maaier zonder mannetje erop kost al snel meer dan 100.000 euro. Die machine kunnen wij als golfclub niet rendabel maken. Als het onderhoud in handen is van een grotere firma die meerdere machines koopt, dan heeft die ook een sterkere onderhandelingspositie bij de aankoop zodat ze tegen andere voorwaarden kan kopen.'

GTP: 'Wie adviseert jullie op teelttechnisch vlak?'

Eric: 'We hebben een consultant, onze vorige greenkeeper Jean-Marc Dokier, die nu als zelfstandige ook voor andere golf- en sportterreinen werkt. Het terrein wordt hier dus beheerd door Jean-Marc Dokier, Jardin-Net en mezelf. We nemen alle beslissingen in onderling overleg en dat werkt prima. Jean-Marc zie ik uitgroeien tot een van de specialisten op vlak van zeroftyto. En de reden dat ik mij hier voor Green Care wilde engageren, is omdat hij ook consulent van de AF Golf is. Hij kent hier de weg en heeft alle faciliteiten om hier zijn testen te komen doen.'

Mont Garni Golf Club: 'le golf pour tous!'

Eric: 'Naast het onderhoud is mijn tweede punt dat golf spelen voor iedereen toegankelijk moet zijn. Dat betekent in de eerste plaats betaalbaar voor iedereen, zeker en vast in deze economisch zware tijden. Als we onze huidige spelers willen houden en nieuwe aantrekken, dan moeten we de prijs toegankelijk maken. Daarom hebben we beslist om voor dit seizoen vanaf 15 oktober een sterke promo te doen onder het motto 'Le golf pour tous', wat inhoudt dat mensen die ouder zijn dan 36 jaar 1.250 euro per persoon betalen en 2.100 euro als koppel. Plus de federale jaarlijkse bijdrage van ongeveer 60 euro. In het seizoen is de greenfee 55 euro voor iedereen.'

'Maar al deze dingen die vallen niet vanzelf uit de lucht hé. Dat is langetermijnpolitiek. Wat zeggen de mensen? Golf is voor de rijken! Dat is een oud beeld dat blijft hangen en voor sommige clubs geldt dat misschien nog wel. Maar dat is niet onze visie. We zitten hier op het platteland, hier zitten niet echt superrijke mensen, en dat maakt dat voor mij de prijs een heel belangrijke switch blijft: spelen we golf of niet? Verschillende collega's hebben twijfels bij mijn aanpak, maar we zullen zien de volgende jaren. Het is belangrijk om voor voldoende instroom te zorgen en te zorgen dat de spelers zich amuseren.'

Een golfbaan moet speelbaar blijven

Eric: 'Mijn derde punt is dat een golfbaan eenvoudig moet blijven. Als iemand komt spelen en hij haalt een goede scorekaart, dan blijft die terugkomen. Als hij plezier beleeft aan het spelen, dan maakt hij zelfs promotie voor de club. Ikzelf heb wereldwijd op verschillende banen gespeeld en het is ongelooflijk welke halsbrekende toeren je soms moet uithalen op sommige banen.'

GTP: 'Wat doet een voorzitter van een golfclub?'

Eric: 'Ik ben eigenaar van de baan en ik bestuur de twee maatschappijen om de golfbaan te runnen. Om die reden en om dat in goede banen te kunnen leiden, heb ik het onderhoud uitbesteed aan Jardin-Net. Dat maakt dat ik me kan vrijhouden voor andere taken zoals wedstrijden, commerciële aspecten, beheer van de administratieve ploeg ... Het feit dat ik van alles op de hoogte ben, maakt dat ik de club een eigen, persoonlijke tint kan geven. Als ik verder van het dagelijks beleid zou af staan dan zou de kwaliteit of zeg maar het familiale karakter van de club achteruitgaan. Net omwille van dat familiale karakter komen de spelers hier spelen. Het is kwestie van een evenwicht te vinden tussen controle en vertrouwen. Vertrouwen is goed, maar opvolging is nodig. Ik ben gepensioneerd dus dat zorgt ervoor dat ik voldoende tijd kan besteden aan mijn golfbaan.'

GTP: 'Hoe ervaar je de contacten met de andere clubs?'

Eric: 'In het verbinden van de verschillende clubs ligt volgens mij de taak van de federatie. Ik heb voorgesteld om de tafel van de voorzitters te organiseren en dat zou er kunnen toe leiden dat we met de voorzitters elkaar vier keer per jaar ontmoeten. Daarbij zouden we in alle vriendschap en ongedwongenheid onze ideeën moeten kunnen verzamelen. De eerste stap voor mij is om te beginnen met de voorzitters van de clubs. En daar zitten al grote verschillen: in de ene club is de voorzitter eigenaar en manager, in de andere club is hij voorzitter van de associatie en heeft hij andere bevoegdheden. Dat maakt dat verschillende voorzitters verschillende besommeringen (kunnen) hebben. Veel golfclubs zijn bijvoorbeeld geen eigenaar van de baan en dat

legt verschillende prioriteiten, zeker op de lange termijn. Het zijn meestal de voorzitters van de kleinere golfbanen die rond de tafel willen gaan zitten.'

GTP: 'Je voorstel van een rondetafel van de voorzitters, zie je dat over de regio's heen?'

Eric: 'Ik denk dat wij hier moeten starten binnen onze AF Golf, in Wallonië dus. Weinig mensen in Wallonië spreken twee talen, laat staan Engels. Dat is al een eerste hindernis. Bij de GAB (*Greenkeepers Association Belgium*) hebben ze beslist om de vergadering voor de Franstaligen en voor de Nederlandstaligen apart te houden. Een vertaling kost extra geld en maakt dat alles ook langer duurt dan nodig is. Bovendien hebben we ook onze cultuurverschillen. Maar ik sluit niet uit dat als dat goed loopt, dat we verder kunnen gaan hé. Als je met weinig mensen al iets kunt opstarten en dat loopt, dan kan dat organisch groeien. Zulke dingen vragen tijd. Het is belangrijk om ook de collega's te leren kennen op die manier.'

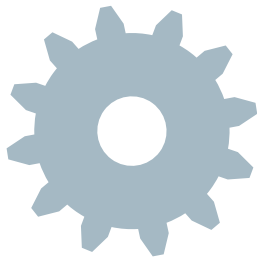
GTP: 'Hoe zie jij de golf evolueren?'

Eric: 'Ik verwacht dat er meer en meer golfspelers gaan bijkomen. Maar enkel als de prijs betaalbaar blijft. Ik ben er ook van overtuigd dat we niet echt meer golfterreinen moeten gaan bijbouwen in Wallonië. We hebben er gewoon de plaats niet voor. Bovendien gaat dat enkel als resultaat hebben dat de spelers zich gaan verdelen over meerdere golfbanen en daardoor de rendabiliteit van iedere naburige golfbaan naar beneden gaat. Het is dus van belang om de huidige golfbanen beter te vullen. Ik voorzie dat we hier bij ons iets meer dan 500 leden gaan kunnen inschrijven dit jaar. Maar ik kan tot 650 gaan zonder probleem. Er zijn 18 holes.'

'We moeten er ook rekening mee houden dat de mensen, ongeacht hun leeftijd, meer en meer 9 of 12 holes spelen dan 18. Dat is iets waar we nog mogelijkheden hebben om de golfbanen beter te benutten. In de VS bijvoorbeeld, daar bouwt men niets anders meer bij dan 9-holesbanen. Een 18-holes kan men dus verdelen in twee. Als de spelers alleen maar 9 holes spelen, dan zouden we op die manier de capaciteit van een baan kunnen verdubbelen. Wij hebben hier ongeveer 60% oudere spelers die geen 18 holes spelen, maar ook jongere die weinig tijd hebben en bijvoorbeeld 's morgens voor hun werk nog even een balletje komen slaan. Als we wedstrijden zouden mogen organiseren van enkel 9 holes in plaats van 18 zou dit eerder een positieve weerslag hebben op het sportieve aspect van de wedstrijd. 18 holes spelen vraagt minstens vier uur met alles ervoor en erna. Dat vraagt een hele dag investering hé. Dus de golf is voor velen te duur en neemt te veel tijd in. En die twee parameters moeten we anders gaan inzetten.'

Eric van der Schueren

'Ik speel al golf vanaf mijn acht jaar, zestig jaar dus. We woonden toen in Spa zo dicht bij de golfbaan dat het onmogelijk was om geen golf te spelen. Mijn ouders zegden: 'Tennis is goed, maar het terrein ligt verder dan het golfterrein dus je zal golf spelen.' Ik was iedere dag op de baan om te werken met de caddymaster of om zelf golf te spelen. Daarna zijn we naar hier gekomen en zelfs vijftien jaar lid geweest in de Royal Golf Club du Hainaut alvorens hier dan effectief van start te gaan. Omdat we hier in het weekend en de vrije tijd wonen, waren we lid in Hainaut.'



Waar de grenzen liggen, gaat The Ponderosa nog een stapje verder

1956 is het jaar waarin Armand Van Parys en Gerarda Willems samen een land- en tuinbouwbedrijf hebben opgericht. In het dorp Nazareth kozen ze hun stek op een locatie die voordien gekend stond als smederij en danscafé. Het café en de smederij verdwenen, maar de naam 'The Ponderosa' kreeg een tweede leven op de gevel van het nieuwe bedrijf.

✍ Helena Menten | 📷 Helena Menten en The Ponderosa



In 1992 werd de zaak overgenomen door hun zoon Marnix. Hij werkte het verhaal verder uit en zette onder meer het merk Steyr stevig op de kaart in Vlaanderen. In 2012 werd een vestiging in Drongen geopend en met de opkomst van de derde generatie met Peter en Bart Van Parys werd recent een tweede uitvalsbasis in Deinze uitgebouwd. Intussen is 'The Ponderosa' tot een bekende naam in de streek uitgegroeid. We hadden een afspraak met Peter Van Parys, de oudste zoon en tevens ook de verantwoordelijke voor de afdeling tuinbouw bij The Ponderosa in Deinze.

GreenTechPower: 'De passie voor land- en tuinbouwtechniek zit bij de hele familie duidelijk in het bloed. Aanleg of studie?'

Peter Van Parys: 'Mijn broer en ikzelf studeerden af in de richting automechanica hier aan het VTI in Deinze. Ook mijn vader proefde tijdens zijn schooltijd van een technische richting, maar vooral de passie voor landbouwmachines overtuigde hem om later in het bedrijf van zijn ouders mee in te stappen. Hier ontstonden dan de roots voor

een familiebedrijf. Sinds meer dan tien jaar houdt mijn schoonzus Mieke de administratie aan de gang. Het zou natuurlijk fijn zijn mochten de kleinkinderen in de toekomst interesse hebben, maar we laten ze daarin alle drie vrij.'

GTP: 'Hoe zijn de dagelijkse taken dan verdeeld?'

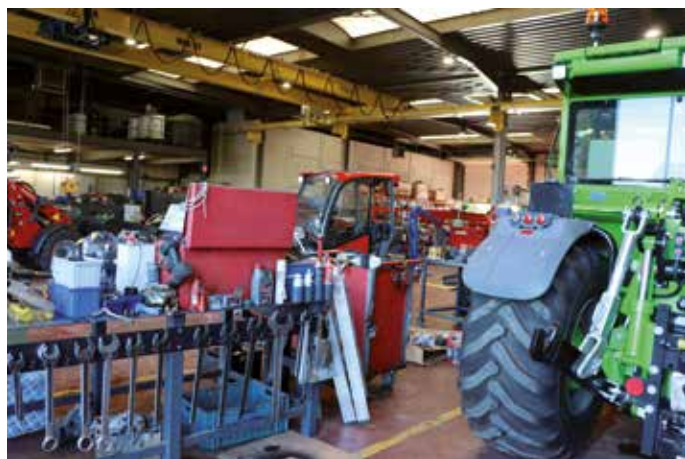
Peter: 'Bart en ik zijn meestal in Deinze te vinden. Mijn vader is dan wel het aanspreekpunt in Drongen, maar de verdere dagelijkse leiding laten we over aan ons team daar. Natuurlijk blijven we wel non-stop met elkaar in contact staan bij vragen of andere dringende zaken. Zeker als bijvoorbeeld een klant een bepaald product nodig heeft dat in Deinze niet meer voorradig is. Dan horen we in het andere magazijn in Drongen of het daar wel nog beschikbaar is. We werken in de twee vestigingen samen met ongeveer vierentwintig mensen.'

GTP: 'Die scholen jullie dan ook regelmatig bij?'

Peter: 'Dat klopt en het is ook nodig natuurlijk. De machinewereld verandert heel snel en als het personeel daar niet in mee is, kan je niet de juiste info aan je klanten geven. Dat is het stukje service en kwaliteit dat we heel belangrijk vinden en waar we net het verschil in willen maken. Verschillende fabrikanten bieden al infoavonden aan, zowel on- als offline, een service die we in de toekomst ook meer en meer willen aanbieden. De fabrikant of hoofdverdelers zelf komt dan naar de dealer met de producten en geeft een korte training, iets waar we als bedrijf zelf 100% achter staan. Je kan niets uitleggen aan je klanten als je het product nog niet in je handen hebt gehad.'

GTP: 'Hoe zijn jullie tot het huidige assortiment gekomen?'

Peter: 'In de jaren '50 zijn mijn grootouders, Armand Van Parys en Gerarda Willems, gestart in het gebouw in Nazareth. Ze werden al snel een van de verdelers van het merk Steyr, destijds nog via importeur Hocké. Op dat moment kwam er meer en meer vraag en kende de landbouwmechanisatie een forse groei. Rond 2005 werd het aanbod nog verder uitgebreid om te kunnen blijven groeien als bedrijf. Door een fusie tussen de merken van Case IH en Steyr konden wij onze



In Deinze is er nog potentieel voor het verder uitbouwen van de groenafdeling en een verdere uitbreiding van onder meer de landbouwtak.



klanten een extra merk aanbieden. Later voegden we Merlo-verreikers en Weidemann-knikladers toe aan ons assortiment. In 2006 werd dan een uitbreiding van de werkplaats en het magazijn gerealiseerd en een jaar later konden we deze officieel openen. Onder het motto 'stilstaan is achteruitgaan' werd het vroegere gebouw van Joskin Vlaanderen in Drongen aangekocht om er een tweede vestiging in uit te bouwen. Hier werd tevens een samenwerking voor oogstmachines van de merken Krone en Case IH verdergezet. De tractoren van Steyr en Case IH werden hieraan toegevoegd. Iets later volgde het volledige assortiment van de bekende merken uit de tuinbouwsector met onder meer Stihl, Kubota en Jo Beau. Deze merken bieden we zowel in Drongen als Deinze aan.'

GTP: 'Waarom hebben jullie dan nog gekozen voor het pand in Deinze?'

Peter: 'Doordat er geen verdere uitbreidingsmogelijkheden waren in Nazareth en door onze verdere groei waren wij genoodzaakt om op zoek te gaan naar een groter pand. Door een – toevallige – oproep via Instagram kwam onze zoektocht uit bij een vroegere vrachtwagengarage te Deinze. Hier zagen we de mogelijkheid tot het verder uitbouwen van onze groenafdeling en lag er nog potentieel voor een verdere uitbreiding van onder meer de landbouwtak. Op weinig tijd werden de papieren getekend en was het pand van ons.'

GTP: 'Drongen is dan meer landbouwgerelateerd?'

Peter: 'Ja en nee. Er is ook een aanbod voor tuinbouw, maar onze toonzaal daar is iets kleiner waardoor niet alles zichtbaar uitgesteld staat, maar het is wel te verkrijgen. Het verschil met Deinze is echter dat daar de werkplaats gevestigd is van de grote Krone- en Case IH-oogstmachines. Rond Drongen merken we dat er de afgelopen jaren heel wat kleinere mechanisatiebedrijven in de groensector aan het stoppen zijn: een opportuniteit voor onze verdere groei in de tuinbouwsector.'

'We kijken altijd goed hoe en waar we tactisch onze verkoop het beste kunnen voeren. Alles hangt af van wat waar het meeste zou verkopen en op die manier positioneren we ons als bedrijf. We volgen alles goed op en wikken en wegen om onze doelen als dealer te behalen. In dat kader liggen er nu weer uitbreidingsplannen op tafel voor het filiaal in Deinze. Het plan is om in Deinze meer landbouwgerelateerde producten aan te bieden. Maar die beslissing moeten we eerst nog verder onderbouwen om daarin een juiste keuze te kunnen maken.'

GTP: 'Hoe pakken jullie dan de on- en offline marketing aan?'

Peter: 'Zowel online als offline willen we als bedrijf nog sterker in beeld komen. Voor het online gedeelte blijven onze producten natuurlijk machines met elk hun eigen handleiding. Je gaat niet even een kniklader of grasmaaier kopen zonder het product effectief in je handen te hebben. Je ziet wel dat meer en meer mensen online kopen, maar die hele structuur daar rond is weer extra werk wat je als bedrijf moet kunnen opvangen. We hebben nu bijvoorbeeld bepaalde kleinere producten die je wel zou kunnen verzenden zoals handschoenen, kledij, helmen ... maar dan verlies je volledig het eindcontact met de klanten. Misschien komen ze na het aankopen van de handschoenen in de winkel terug voor een ander product omdat ze net zo'n goede ervaring of beleving hadden tijdens het rondkijken in de winkel. Als diezelfde handschoenen online zouden zijn gekocht, dan is de kans op terugkomen veel kleiner tot zelfs onbestaande.'



**GROUP
VERSCHUEREN**
LOCHRISTI



✉ info@group-verschuieren.be

🌐 www.group-verschuieren.be

☎ +32 (0)9 355 94 00

🏠 Bezoekadres:
Veldstraat 43, 9080 Lochristi



Peter: 'Als we de cijfers van Stihl van 2021 bekijken, is de verkoop met 40% omhooggegaan tegenover het jaar voordien.'

**'Je kan botsen op grenzen en blijven
botsen of keuzes maken om te groeien!'**

GTP: 'Is er ooit aan een webshop gedacht?'

Peter: 'Dat speelt wel in ons hoofd, maar door de drukte van de verhuis en de winkel die continu open is, was dat aspect niet echt meer relevant. De winkel loopt en mensen kunnen vlot parkeren en binnenkomen voor hun vraag of product. We willen echt de dealer zijn waar iedereen uit de buurt aan denkt als hij materiaal nodig heeft voor land- en tuinbouw. Dat kun je niet evenaren met een webshop. We vinden het verder belangrijk om in de praktijk de juiste informatie mee te geven zodat onze klanten geen 'domme' of te vermijden fouten gaan maken. Mits een goede uitleg kan je veel problemen voorkomen. Je hoort al snel eens dat een gemonteerde machine bij de klant geleverd wordt en die deze nadien tankt met de foute brandstof. Het kan de beste overkomen, maar achteraf zit jij als dealer wel met de miserie. En vooral: wie draagt dan die verantwoordelijkheid?'

GTP: 'Hoe bepalen jullie dan bijvoorbeeld het assortiment van de winkel in Deinze?'

Peter: 'We hebben onze vaste grotere merken in Deinze zoals Stihl, Jo Beau, Case IH en Steyr, Weidemann, Merlo, Kubota, Stiga enzovoort. Een heel groot aanbod dat we graag willen uitbreiden mits het niet in concurrentie komt met de huidige producten. Onlangs hebben we bijvoorbeeld het merk Bahco aan ons gamma toegevoegd. Dat legt hier bij ons de focus op elektrische snoeischaars. Elektrische snoeischaars hadden we eerst bij Stihl in het assortiment, maar die worden nu niet meer aangeboden. We staan dus altijd open voor interessante samenwerkingen als we weten dat de producten onze klanten interesseren.'

GTP: 'Hoe ervaren jullie de afgelopen jaren?'

Peter: 'Heel hectisch. We zijn vorig jaar (2021) in maart in Deinze opengegaan en we hebben een heel jaar van Nazareth naar Deinze zitten verhuizen. We hebben ervoor gekozen om alles stap voor stap te doen zodat de klanten zo weinig mogelijk hinder zouden ondervinden. We hebben eerst de showroom en winkel overgebracht en die vervolgens geopend in Deinze. Kort daarop volgden dan het magazijn en de werkplaats.'



The Ponderosa heeft zijn vaste grotere merken zoals Stihl, Jo Beau, Case IH en Steyr, Weidemann, Merlo, Kubota, Stiga enzovoort.'

GTP: 'Heeft dat geresulteerd in sterke(re) cijfers?'

Peter: 'Als we de cijfers van Stihl van 2021 bekijken, zijn we tegenover het jaar voordien 40% omhooggegaan met de verkoop. Dit jaar (2022) was dan uitzonderlijk droog, maar toch hebben we hetzelfde verkoopcijfer aangehouden. We waren aanvankelijk gesloten, maar veel mensen hebben online aangekocht en konden hun aankoop afhalen of laten leveren en dit heeft ons geen windeieren gelegd.'

GTP: 'En wat is de ervaring met de verkoop van accugereedschap?'

Peter: 'Die loopt heel goed. De vraag is enorm aan het stijgen, vooral in de tuinbouwafdeling. We zien dat zelfs bij heel wat van onze professionele gebruikers. De levering loopt nog niet 100%, maar klanten die kopen zijn wel echt tevreden als ze ermee werken. Van iedereen die de afgelopen jaren overschakelde op accu is er niemand die nog gaat terugkeren naar benzine. Vrij kort na de eerste aankoop van een accuaangedreven machine kopen klanten een tweede of derde machine die op dezelfde accu kan draaien. Dan kunnen ze onderling accu's uitwisselen en zijn ze verzekerd van een vlotte start. Een ervaring die ze met benzinemotoren niet altijd hadden.'

GTP: 'Worden accumachines dan de hoofdfocus van The Ponderosa in de toekomst?'

Peter: 'Accu heeft zijn opmars gemaakt en bestaat inmiddels twaalf jaar. We hadden in de beginjaren veel werk om het te promoten, maar nu is het al zodanig gekend dat de klanten er zelf achter komen vragen. Jaren geleden moest je vooral overtuigen dat het wel oké was omdat het bij veel mensen nog niet ingeburgerd was. We moeten zelfs de uitleg niet meer geven omdat ze speciaal voor een accutoestel langskomen. De discussie benzine of accu hoeven we nu nog zelden te voeren.'

GTP: 'The Ponderosa is dus niet alleen het adres voor de professionele gebruiker?'

Peter: 'Dat klopt. We willen onze service zowel aan de professionele als de particuliere gebruiker aanbieden. Iedereen is hier welkom voor eender welke vraag. Je hebt bij particulieren en professionelen klanten met wie het contact vlot loopt en andere waar het wat stroever gaat. Maar met een goede communicatie lukt het om met beide door dezelfde deur te kunnen. Beide typen hebben natuurlijk wel een iets



Peter: 'Doordat er geen verdere uitbreidingsmogelijkheden waren in Nazareth waren wij genoodzaakt om op zoek te gaan naar een groter pand en kwam de zoektocht uit bij een vroegere vrachtwagengarage in Deinze.'

andere aanpak. De professionele klant komt vaak doelgerichter terwijl de particuliere vaak nog met meer oriënterende vragen zit.'

GTP: 'Hoe zien jullie de aankomende jaren?'

Peter: 'Als we onze verkoopcijfers willen behouden, gaan we moeten inzetten op nog meer merkbekendheid in de streek. Zodat ze op elk adres hier weten dat ze bij ons terecht kunnen. Het voordeel van onze sector is dat gras altijd blijft groeien en ook altijd gemaaid zal worden,

dat bomen groeien en tussendoor een snoeibeurt nodig hebben. We zullen natuurlijk nog een terugslag ervaren want de mensen gaan weer op reis en verdelen hun budget weer anders dan de afgelopen jaren. Door het uitvallen van kleinere concurrenten rondom onze vestiging geloven we wel dat we een sterke verkoop zullen kunnen blijven aanhouden. Ook die klanten moeten ergens terecht kunnen met hun machines voor herstellingen, of voor de aankoop van nieuwe machines. Ook plannen we in het voorjaar van 2023 nog een opendeurdag want ons pand in Deinze is nog niet officieel geopend natuurlijk (lacht).'

SKY-HIGH EXPERIENCE.
GROUNDBREAKING TRUST.

CEBEKO



SV15VT
SV17VT • SV19VT
**HET NIEUWE
YANMAR SV
GAMMA**
Veelzijdig en
compact

YANMAR



Neomach

Marcel Vandyck introduceerde midden dit jaar de Neomach Nova X30. We konden begin augustus met de 'kleine' wiellader een korte rijimpressie opdoen. Met 'klein' refereren we dan naar de Pitbull die de firma ook verdeelt. Voor zover we het juist begrepen hebben, zou de Neomach het onderste segment invullen om daar aan te sluiten op de Pitbull voor de klasse boven 1,6 ton.

📷 Peter Menten



Neomach Nova X30

Omdat het merk nog nagelnieuw is, refereren de oprichters van Neomach, Stefano en Michele Belia, naar de veertig jaar ervaring die ze hebben in de constructie en het gebruik van landbouw-, grondverzet- en wegebouwmachines. Ze halen aan dat ze hierdoor met een ruimere blik naar machines kunnen kijken en dus een machine kunnen construeren die haar weerga niet kent en losstaat van 'gekende' ontwerpen. Met die kennis en ervaring zijn ze er met hun team in geslaagd om een machine neer te zetten die er op alle vlakken mag zijn: kracht, mogelijkheden, design ... Alles zit met Italiaanse flair in deze machine verweven.

Opbouw

Neomach gebruikt een 26pk-motor van Kubota. De Nova X30 is hydraulisch aangedreven op de 4 wielen door middel van 1 hydraulische pomp met 4 wielmotoren. De aandrijving is standaard voorzien van een differentieelblokkering en anti-cavitatieklep.

Het hefgedeelte bestaat uit een centrale telescopische giek met lage last met een maximale hefhoogte van 2,86 meter en parallelgeleiding die het aangekoppelde werkstuk of de bak op iedere hoogte onder dezelfde hoek houdt.

Het standaard hydraulisch systeem met continuustroomsysteem levert 43 l/min bij 200 bar. De hef wordt aangestuurd met een proportionele joystick met de mogelijkheid om het hydraulische debiet in te stellen en te onthouden.

Bestuurdersplatform

De machine heeft een onafhankelijk rijplatform dat door middel van silent blocks is opgehangen. Op de armleuning zit de ergonomische joystick gekoppeld aan de stoel. Alle bedieningselementen staan logisch geplaatst en binnen handbereik. De stuurkolom is verstelbaar en aan de rechterkant zit het digitaal display met sensoren voor alle functies, inclusief kantelbeveiliging. Standaard is de Neomach uitgerust met wielen van de maat 23x10.50-12 8PR met landbouwprofiel, 2

ledwerklampen vooraan en 1 achteraan. Contragewichten achteraan zitten standaard geïntegreerd.

Toebehoren

De hydraulische toebehoren op de machine kunnen worden gekoppeld via een multiconnector met 1 dubbelwerkend ventiel en bypass. Er is een 17-polig elektrisch stopcontact voor de bediening van 1 elektrische actuator plus 1 continue elektrische bediening. Aanvullend is er de mogelijkheid voor een hydraulisch systeem met 1 of met 2 extra dubbelwerkende circuits op de arm.

Stabiliteit

We hadden een schepbak en een palettenvork ter beschikking, maar waren vooral benieuwd naar de stabiliteit van de Neomach. Met een IBC-container met iets meer dan 500 kg vloeistof erin kon de 1.600 kg wegende machine vlot overweg en behield zij zelfs bij sterk afdraaien haar stabiliteit.



Afmetingen en technische data

Motor	Kubota 26 pk
Hydrauliek	43 liter/minuut
Kiplast	1.240 kg
Hefhoogte	2,86 meter
H x B x L in m	1,95 x 0,98 x 2,53
Gewicht	1.600 kg



een tweede leven
voor uw groenafval

VANDAELE® 
Machines voor berm- en groenonderhoud

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

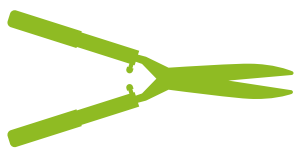
Onkruidborstels

Zoutstrooiers

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



www.vandaele.biz



De Tuinier uit Zwijnaarde: service, kwaliteit en veel ondernemerszin

Midden oktober konden we op bezoek bij 'De Tuinier' in Zwijnaarde. Vader Patrick Morel (61) en zoon Clint (32) leiden al jaar en dag een succesvolle zaak die ze samen, maar toch ook gescheiden in goede banen leiden. Naast aanleg en onderhoud van tuinen kan je ook bij hen terecht voor het verzorgen van je favoriete planten in de winter. En als die laatste zich echt van zijn koudste kant laat zien, strooien vader of zoon de wegen zodat iedereen veilig en wel op zijn bestemming geraakt.

Helena Menten | Helena Menten en De Tuinier



'In 2012 heb ik een serrebedrijf in Vurste gekocht. De serres hebben we dan gedeeltelijk ingericht als plantenhotel.'



Er is een team dat zich toelegt op aanleg.



GreenTechPower: 'Hoe zijn jullie begonnen?'

Patrick Morel: 'Tijdens mijn middelbare school heb ik aan de tuinbouwschool van Melle gestudeerd. Nadat ik in 1982 afgestudeerd was, ben ik even voor een tuinaannemer gaan werken. Na ongeveer twee à drie jaar ben ik dan volledig zelfstandig geworden. In het begin werkte ik samen met een oud-collega, maar al redelijk snel werd de beslissing genomen om elk onze eigen weg te gaan.'

'Met de opstart van de zaak woonde ik nog in Sint-Martens-Latem. Op deze plaats was er weinig tot geen ruimte voor uitbreiding, iets wat ik op termijn nodig had als het bedrijf zou beginnen groeien. Nadat mijn vrouw en ik trouwden, zijn we dan in Zwijnaarde komen wonen. Hier werd het mogelijk om uit breiden. Zelfs mijn klantenbestand dat ik opgebouwd had in mijn vorige dorp is verder blijven groeien.'

Clint Morel: 'Ik ben vlak nadat ik afstudeerde in de zaak gestapt. Het was meteen de stap naar het zelfstandig statuut. Dat is nu ongeveer dertien jaar geleden.'

GTP: 'Van wie hebben jullie die passie gekregen?'

Patrick: 'Je kon het bij mijn vader wel al terugvinden. Hij was een leraar, maar na zijn uren was hij wel altijd druk bezig met werken in zijn tuin. Hij kweekte zelf zijn eigen groenten. Dat neem je natuurlijk wel mee als kind. Iets waarvan Clint ook kan meespreken. Ik heb hem trouwens nooit aangestuurd om mee in het bedrijf te stappen. Mijn andere zoon doet bijvoorbeeld iets totaal anders. Ze moeten gewoon doen wat ze graag doen en wat hun passie is.'

Clint: 'Bij mij is het geleidelijk aan gegroeid vanop een zeer jonge leeftijd. Als klein ventje lag ik 's nachts wakker om mee te kunnen wanneer mijn vader moest gaan strooien. Nadien ging ik geregeld iets ophalen van materiaal en op zaterdag stond ik al mee in het team te draaien.'

GTP: 'Hoe verloopt de samenwerking tussen vader en zoon?'

Patrick: 'Ik stel mij soepel op en laat vooral Clint de leiding nemen. Op het vlak van investeringen zal je mij nooit moeilijk horen doen. Het is vooral belangrijk het werk minder fysiek belastend te maken. Bovendien gaat veiligheid boven alles. Alle investeringen die daarop aankoppelen, hebben mijn goedkeuring.'

Clint: 'We hebben van begin af aan altijd apart gewerkt met onze eigen ploeg. Mochten we echt elke dag moeten samenwerken dan hadden we wel sneller wrijvingen gehad. Nu doen we beiden wat we het liefste doen.'

Patrick: 'We willen graag de tuin verzorgen volgens de regels van de kunst.'

GTP: 'Wie doet de administratie?'

Patrick: 'Mijn vrouw doet nog steeds de facturen. Ze is van begin af aan samen met mij in de zaak gestapt. Vroeger ging ze naast haar werk met mij mee om te helpen. Het moest altijd vooruitgaan, hoor.'

GTP: 'Werken jullie met vaste werknemers?'

Clint: 'We zijn met ongeveer zes à zeven vaste werknemers inclusief onszelf. Met soms eens jobstudenten of interims wanneer het druk is met het tuinonderhoud in de zomer.'

Patrick: 'Soms ook freelancers als we echt met een tijdsdruk zitten zodat we zeker voldoende tijd hebben om het project tot een goed einde te brengen.'

GTP: 'Je eigen projecten opvolgen en onderhouden is belangrijk voor jullie?'

Patrick: 'Zeker, we vinden de nazorg en service even belangrijk. Om die reden doen we ook nog steeds het onderhoud bij heel wat klanten. Bij de start van de zaak deden we dat op maandag, vrijdag en zaterdag. De overige dagen werden dan gevuld met het aanleggen van tuinen. Maar op een gegeven moment hadden we zoveel aanvragen voor aanleg dat we het maaien niet meer rond kregen. Nu hebben we verschillende teams. Eén team legt echt de focus op de aanleg en de andere teams op onderhoudswerken. De meeste van onze collega's spitsen zich toe op

één van de twee, maar voor mij is het echt belangrijk om de kwaliteit te bewaren van de werken die we eerder uitgevoerd hebben.'

Het woord 'kennis' in vakkennis

Grondwerken zijn voor 'De Tuinier' de fundering van de tuin. De grond moet goed bewerkt en losgemaakt zijn zodat het water vlot door de grond naar beneden kan en door de capillaire kracht terug naar boven kan. Alleen zo krijg je een goede waterhuishouding. Dit is een van de belangrijkste punten in de aanleg. Vergelijk het met het belang van een fundering bij het bouwen van een woning. Als de fundering van het huis niet goed is dan zal dit altijd problemen geven. Dat is bij de aanleg van een tuin net hetzelfde.

Wat je zelf doet dat doe je beter

Patrick en Clint proberen zelf ook zoveel mogelijk totaalprojecten te doen. Als ze het zelf volledig mogen doen, kunnen ze alles stap voor stap opvolgen. Ze werken soms samen met andere professionals en proberen echt zoveel mogelijk in samenspraak te doen.

GTP: 'Zijn er nog zaken die jullie uitvoeren naast het aanleggen en onderhouden van tuinen?'

Clint: 'In de winter kan je ons ook terugvinden bij het strooien van zout. Dit doen we voor de gemeente of voor privébedrijven. Het is iets heel anders dan we gewend zijn, maar ik doe het nog steeds heel graag.'

GTP: 'Werken jullie ook steeds met dezelfde machines of varieert dat?'

Patrick: 'We hebben onlangs een bestelwagen van het merk Opel gekocht bij een van onze klanten. De zaak is al tweemaal overgenomen, maar telkens blijven die mensen terugkomen bij ons voor aanleg of onderhoud.



0031 (0)181 - 45 88 45 info@pols.nl pols.nl



LM Trac

De LM Trac

De LM Trac 287 is de norm als het gaat over kostprijs, prestaties en efficiency. Uitgerust met zeer efficiënte stage 5 motoren is de machine niet alleen zeer schoon, maar staat ze ook garant voor hoge prestaties. De ergonomische cabine van LM Trac 287 is zeer comfortabel. De panoramische voorruit geeft de machinist optimaal zicht op het werk alsook op zijn omgeving.

pols.nl/groentechniek



De andere teams verdelen hun tijd over onderhoudswerken.



'We investeerden bijvoorbeeld in een hoogtewerker: dat maakt dat we niet meer altijd in een boom moeten klimmen en het verhoogt onze eigen veiligheid.'



Geen klus is te zwaar voor De Tuinier.

We vinden het zelf echt belangrijk om andere zelfstandigen te steunen. We zijn tevreden van het merk en de service, dus als het goed is dan blijven we ook. Onze andere machines halen we enerzijds hier in de straat bij Peter Thienpondt en anderzijds bij The Ponderosa in Deinze. We zijn van beide heel tevreden omdat we wat de service betreft altijd op deze twee dealers kunnen rekenen. Iets wat de dag van vandaag zeer zeldzaam wordt bij veel bedrijven.'

Investeren met het oog op ergonomie en gezondheid

Patrick & Clint: 'We zijn altijd op zoek naar nieuwe investeringen. We werken graag met moderne en goede machines en de focus ligt op ergonomie voor onszelf en onze werknemers. Als we het werk kunnen mechaniseren dan geeft dat veel fysieke voordelen. Immers: als het met een machine kan, waarom zou je er dan je rug of andere delen van je lijf voor forceren? We werken al even met accumachines omdat we merkten dat het voor sommigen uit het team echt zwaar was om de hele dag met benzinemachines te werken. De elektrische zijn lichter en we willen als zaak bijdragen tot een gezonde werkomgeving. De hele dag met een machine op benzine werken is niet echt gezond voor je lichaam.'

Vaste merken, vaste waarden

Patrick & Clint: 'We werken al jaren met het merk Stihl en daar hebben we onze draai mee gevonden. Vanaf de komst van accumachines zijn we hierop overgeschakeld. Het enige nadeel zijn de kabels van de rugbatterijen bij sommige machines, dit is terug wat wennen. Maar we kunnen met de batterijen wel voldoende doen, zelfs ook bij bladblazers, bosmaaiers, kettingzagen ...'

'Daarnaast hebben we drie verschillende graafmachines ter beschikking om uiteenlopende werken mee uit te voeren. Drie kleine tractoren van Deutz-Fahr en Kubota maken het rijtje compleet. Onlangs wilden we dan nog een tweede zitmaaier aankopen, maar we hebben die investering nog even opzijgeschoven omdat deze op dat moment niet geleverd kon worden. We hebben nog heel recent in elektrische kruiwagens geïnvesteerd: er kan meer in en het brengt meer op omdat je er minder mee moet sleuren.'

Ecologisch

Patrick & Clint: 'We zitten in de groensector en proberen ons steentje op die manier bij te dragen. We wilden onze bestelwagens vervangen door een elektrische versie, maar die technologie staat nog niet op punt. We deden de test, maar bleven toch bij onze diesel. Verder hebben we drie knikladers en drie kranen, zo goed als alles in verschillende maten en merken. Zo kan je vlot werken. We hebben twee vrachtwagens die we beide goed kunnen inzetten. Als je alles moet huren dan ben je heel afhankelijk. We investeerden bijvoorbeeld in een hoogtewerker: dat maakt dat we niet meer altijd in een boom moeten klimmen en het verhoogt onze eigen veiligheid.'

GTP: 'Jullie hebben een plantenhotel als nevenactiviteit?'

Patrick: 'In 2012 heb ik een serrebedrijf in Vurste gekocht, ongeveer vier hectare en één hectare gebouwen erbij. De serres hebben we dan gedeeltelijk ingericht als plantenhotel. We hebben verschillende klanten uit de streek en die hebben allemaal veel huisplanten en terrasplanten staan. We gaan die ophalen, verzorgen ze tijdens de winter en brengen ze in het voorjaar terug. We gaan nu wel een kleine prijsstijging moeten doorvoeren door de hoge kosten voor het verwarmen, maar we proberen het betaalbaar te houden. Ik ben zelf ook een plantenliefhebber en de focus ligt voor mij op de gezondheid van de plant.'

Clint: 'We krijgen mails van overal, zelfs tot voorbij Antwerpen. Maar op een gegeven moment lopen de kosten te hoog op om de planten op te halen. Sommige mensen komen de planten zelf afzetten.'

GTP: 'Vanwaar komt dat idee dan om deze service aan te bieden?'

Patrick: 'Ik heb zelf veel planten en ben altijd een liefhebber geweest. We zagen dat er veel mensen zochten naar een oplossing en ja, ik had die serre toch gekocht, dus waarom niet? Ik heb alles ingericht zodat ik de capaciteit kan vergroten. Zelfs collega's sturen hun klanten door naar ons. Er is echt vraag naar.'

GTP: 'Is dat combineerbaar met jullie andere werk?'

Patrick: 'Tot nu toe lukt dat wel ja. Meestal start dat vanaf midden oktober, begin november tot midden mei. Soms willen mensen hun planten wat vroeger terughebben. Soms vertrekken we wel eens met de vrachtwagen om meerdere planten op te pikken.'

Clint: 'We proberen voor de rest wel zoveel mogelijk te automatiseren. We hebben een camera gericht op de brander voor als die zou uitvallen. Dat kunnen we een stukje besturen van thuis uit. Zo kunnen we de brander terug opstarten en temperatuurmetingen doen met pushmeldingen op de smartphone.'

GTP: 'Hebben jullie veel last van de stijgende energiekosten?'

Patrick: 'Ergens wel ja. We gaan uiteraard onze prijs nog een beetje moeten verhogen, daar gaan we niet onderuit kunnen. Mensen zeggen vaak: zet ze wat dicht tegen elkaar, ze betalen per vierkante meter. Maar een plant heeft natuurlijk ruimte nodig als hij in het voorjaar begint te groeien, je kan ze dan niet meer uit elkaar gaan zetten en dat vergeet men soms.'

GTP: 'Dat vereist toch de nodige dosis plantenkennis om al die verschillende planten op z'n best te verzorgen?'

Patrick: 'Planten komen van overal binnen en soms kan een plant een ziekte bevatten zonder dat je het weet: ook dat bekijken we plant per plant. Niet elke plant komt even gezond binnen, maar tegen mei moet die wel weer gezond buiten natuurlijk. Soms krijg je wel eens planten binnen waarvan je zegt: 'Het is duurder om hier te staan dan wat de plant waard is'. Maar vaak hangt er dan een emotionele waarde aan vast.'

GTP: 'Hebben jullie uitbreidingsplannen?'

Patrick: 'We hebben net zoals iedereen problemen om goed personeel te vinden. Als kleine ondernemer neem je nog veel zelf in handen. Het is aangenaam voor de klanten om vertrouwde gezichten op de werf te zien. Het geeft mensen een stuk vertrouwen. Sommige trouwe klanten vragen zelfs om steeds dezelfde mensen te sturen. Gelukkig hebben we

een sterk team waar sommigen zelfs al tien jaar vaste werknemer zijn. Voor ons is dat een plezier om mee samen te werken.'

Clint: 'Nu zijn we middelgroot wat onze medewerkers betreft. We zijn van alles op de hoogte en hebben nog zicht op de werken die er lopen. De ideale grootte eigenlijk.'

GTP: 'Hoe zien jullie de sector in de aankomende jaren nog veranderen?'

Clint: 'We denken heel innoverend, maar nog niet alle grote elektrische machines staan op punt en het moet ook betaalbaar blijven. Voor onze sector is het nog niet echt haalbaar.'

Tuinaannemers Oost-Vlaanderen overkoepeld door de vereniging BFG

Patrick: 'We komen met meerdere mensen uit de professionele groensector elke twee weken samen in de herfst- en winterperiode tot en met het drukke voorjaar. In het voorjaar hebben de meeste tuinaannemers geen tijd om vergaderingen te doen, maar onlangs zijn we dan toch weer van start gegaan. We bezoeken bedrijven, ondersteunen elkaar, leggen problemen op tafel en zoeken naar oplossingen. Leveranciers, architecten of boomkwekers komen voordrachten geven. We kiezen zelf welke thema's we bespreken en dat is iets waar we echt veel aan hebben. Daarnaast verandert de wetgeving regelmatig en via deze organisatie blijven we op de hoogte van de laatste nieuwtjes. We kunnen op die manier met elkaar samenwerken en de klant krijgt daardoor sneller zijn project klaar. Iets wat net een meerwaarde is voor de toekomst.'

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.



Al fietsend naar de werf...

Op de GroenTechniek Holland-beurs in september trok Eliet de aandacht met een elektrisch aangedreven versnipperaar op karretje die voor de gelegenheid achter de fiets gehangen werd. Het geheel was ludiek opgezet, maar de versnipperaar op batterijen is wel degelijk in productie. Bij nader inzien lijkt de combinatie elektrische fiets-versnipperaar in stedelijke omgevingen nog niet zo'n verkeerd idee.

📷 Peter Menten

Accu in de plaats van benzine

Met de Maestro Country E-Power lanceert Eliet zijn eerste versnipperaar op batterijen voor particulier gebruik. Deze nieuwe variant van de bekende Maestro heeft dezelfde kwaliteiten als een versnipperaar op benzine, maar zonder de nadelen ervan.

De Maestro Country E-Power maakt minder lawaai en stoot geen uitlaatgassen uit. Er is geen brandstofopslag of stroomkabel nodig en het onderhoud is heel beperkt. De Maestro-versnipperaar wordt aangedreven door één of twee 56V-lithiumbatterijen van EGO. Wie al tuingereedschap van EGO heeft, kan uiteraard zijn batterijen in deze versnipperaar gebruiken.

De nieuwe versnipperaar is gebouwd naar het gepatenteerde Eliet Hakbijlprincipe waarbij het hout in de vezelrichting wordt gesneden. Deze manier van versnipperen vraagt minder vermogen en levert kleine, uniforme snippers op die perfect kunnen dienen als mulchlaag voor de bodem of voor het compostvat. Op mechanisch vlak is deze versnipperaar identiek aan de Maestro Country met benzinemotor.



Technische kenmerken

De Maestro Country E-Power is ontwikkeld voor middelgrote tuinen. Hij beschikt over een krachtige gelijkstroommotor (DC) van 3,2 kW waarmee hij alle snoeiafval tot 45 mm dik kan verwerken. De snippers komen netjes in een grote opvangzak van 80 liter terecht. Je kan kiezen tussen twee motorinstellingen. In ECO-modus versnipper je op lager toerental, wat zuiniger is in energieverbruik zodat je dus langer draait op een batterijlading. In TURBO-modus ga je met hogere versnipperfrequentie voor de fijnste snippers en maximale prestatie. In de elektrische motormodule kunnen twee batterijen ingeplugd worden. Uit het brede aanbod EGO-batterijen beveelt Eliet vooral de 5Ah- of 10Ah-batterijen aan. ■





Groenafval is VOEDSEL

WAT DOE JIJ MET SNOEIRESTEN?

Groenafval opladen en in het containerpark dumpen is niet de meest duurzame aanpak. Het is veel efficiënter om deze snoeiresten ter plaatse te verwerken met een ELIET versnipperaar. Zo wordt het volume van 1 volle aanhangwagen haagscheersel gereduceerd tot 1m³ snippers. De fijne snippers kunnen hierna perfect terug in de borders worden verwerkt als onkruidwerende mulch.



4 SEASON
shredder™



10 cm



ELIET versnipperaars renderen in de 'Vier-Seizoenen'. Van sappig haagscheersel tot bladrijke bodembedekkers, van bloemresten tot snoeihout; de unieke versnipperstechnologie verwerkt vlot de meest uiteenlopende soorten groenafval uit eender welk seizoen. Ook al komt er hier al eens zand of kiezel in de machine terecht, dan is dit niet erg. Het eindresultaat zijn fijne snelcomposterende snippers die zo weer in de tuin verwerkt kunnen worden.

Met zijn capaciteit, comfort en flexibiliteit is de **ELIET PROF 6** de perfecte oplossing voor het moderne kringlooptuinieren.

ELIET®

ELIET Europe | +32 (0)56 77 70 88
info@eliet.eu | www.eliet.eu



MADE IN BELGIUM



DEMO?
WWW.ELIETONTOUR.BE



Kramp Tuin & Park

Kramp begon 70 jaar geleden als onderdelenleverancier voor de landbouw. Gaandeweg kwamen onderdelen voor tuin & park het gamma aanvullen en kende Kramp een sterke groei binnen dit segment. Omdat bij de dealers de groenafdeling meer en meer omzet begon te genereren, ging het assortiment van Kramp vanzelf deze richting mee uit.

Peter Menten | Kramp



Tuin & park wordt een volwaardige kernmarkt binnen Kramp

Tuin & park wordt een volwaardige kernmarkt binnen Kramp

Kramp zit niet stil in zijn divisie onderdelen voor tuin & park. Eind 2022 werd het bedrijf Motor Snelco overgenomen. Motor Snelco uit Emmeloord stond al tientallen jaren bekend als onderdelenleverancier voor de groensector. Met die overname bevestigt Kramp zijn keuze voor de sector en is het de weg ingeslagen naar een nog bredere uitbouw van het assortiment in deze tak. Tuin & Park is ondertussen, naast de landbouw, een volwaardige divisie binnen de Kramp-groep geworden.

We vroegen aan Bram Vanstraelen, commercieel directeur voor Kramp Belux, en aan Jelle Brandsma, business development manager Tuin & Park bij Kramp internationaal, hoe zij de volgende stappen voor Kramp in de groensector zien. Jelle is verantwoordelijk voor de strategische uitbouw van het netwerk in Europa voor Tuin & Park.



Bram: 'We hebben de ambitie om tussen nu en vijf jaar een even sterke speler in de groensector te worden als we nu al in de landbouw zijn.'

GreenTechPower: 'Hoe zien de klanten-dealers Kramp in de tuin & park sector?'

Bram Vanstraelen: 'We doen in de Benelux ondertussen al meer dan 30 jaar zaken in onderdelen voor machines voor de groensector. Toch merk ik dat de machinedealers voor tuin & park ons (nog) niet voldoende kennen. We hebben een onafhankelijk marktonderzoeksbureau een enquête laten uitvoeren naar hoe de dealers Kramp zien. Zo gaan onze landbouwdealers er nog van uit dat wij voor de originele onderdelen duur zijn, wat niet klopt. We zitten met onze prijzen bij tuin & park onderdelen op een concurrentieel niveau zoals we dat ook bij alle landbouwonderdelen kennen.'

Jelle Brandsma: 'Ja, de RRP (*recommended retail price*) die de fabrikanten aangeven, die volgen wij vaak. Daarnaast hebben we een belangrijke samenwerking met de constructeurs van deze machines, die voor een deel ook bij ons de onderdelen voor hun eigen machines inkopen. De originele merken zoals Briggs & Stratton, Honda, MTD, Stiga, Etesia en ook ons private label – dus onderdelen onder de naam Kramp – zijn allemaal bij ons verkrijgbaar.'

GTP: 'Waarom is nu de keuze gemaakt om tuin & park binnen Kramp meer in focus te nemen en het als een kernmarkt te gaan benaderen?'

Bram: 'Het marktonderzoek waarvan we hierboven al spraken, heeft naar boven gebracht dat er in de groensector een groot potentieel ligt dat we nog niet aangeboord hebben. We zijn er al aanwezig, maar we moeten ons nog duidelijker profileren. Als een dealer een landbouwonderdeel moet bestellen denkt hij onmiddellijk en in de eerste plaats aan Kramp. Bij tuin & park onderdelen streven we er ook naar om de klant deze reflectie te laten maken. In marketingtaal gezegd: we willen de *brand awareness* bij onderdelen voor tuin & park vergroten.'

Jelle: 'De landbouwsector kennen we door en door en via dezelfde structuur gaan er ook onderdelen voor de groensector over de toonbank. Er is een sterke overlap tussen de sectoren onderling. Elke



'We zitten met onze prijzen bij tuin & park onderdelen op een concurrentieel niveau zoals we dat ook bij alle landbouwonderdelen kennen.'

tuin & park dealer en ieder openbaar bestuur heeft wel een raakpunt met landbouw. De laatste tien jaar hebben we in heel Europa een sterke groei in de groensector gezien en voor de volgende tien jaar gaat die trend blijven doorgaan. Het wordt voor de volgende vijf jaar de groepsstrategie om daar een kernmarkt van te maken.'

GTP: 'Gaan jullie dan een onderscheid maken tussen landbouwdealers en dealers voor de groensector?'

Bram: 'Dat is niet de bedoeling. We willen vooral focussen op assortimentsuitbreidingen ten gunste van de tuin & park sector. De recente overname van Motor Snelco is daar een mooi voorbeeld van. We gaan nog verder uitbreiden met partnerships met andere machinefabrikanten in die sector. Op zich heeft het onestopshop-concept ervoor gezorgd dat we al vrij compleet zijn. De dealer moet alles op hetzelfde adres kunnen vinden. Dat spaart hem tijd en versterkt onze naam.'

GTP: 'Wat mogen we van Kramp nog verwachten op vlak van assortimentsuitbreiding?'

Jelle: 'Voor de bosbouwers-boomchirurgen zijn we bezig met een premiummerk, en voor verdere uitbreiding van het gamma zijn we nog in onderhandeling met andere merken. Kortom: we zullen onze partnerships voor tuin & park blijven uitbreiden. Er lopen op allerlei niveaus gesprekken in die richting. Enerzijds over het doorontwikkelen van ons huidige assortiment en anderzijds over het toevoegen van nieuwe productgroepen. Daarover gaan we de komende maanden nog een en ander aankondigen.'

Bram: 'Verder wil ik ook nog de nadruk leggen op het gamma onderdelen dat via ons private label Kramp wordt verdeeld: maaidraad, zaagkettingen, bosmaaiermessen ... Ook daarin willen we nog verder verdiepen.'

GTP: 'Jullie hebben een marktonderzoek laten doen. Wat was de onderliggende vraag hierbij?'

Bram: 'We wilden weten welke specifieke eisen de tuin & park sector stelt en hoe we daar als onderdelenleverancier zo passend mogelijk kunnen op inspelen. Zo hebben we gezien dat er verschillende soorten van dealerbedrijven in deze sector zijn en dat deze elk een eigen strategische aanpak vragen.'

De markt: economisch perspectief voor de sector?

De groensector is een markt die volop in expansie is, maar tegelijk met **flinke uitdagingen** te maken krijgt.

- Lange wachttijden, de schaarste, prijschommelingen die vaak onaangekondigd zijn etc.
- Veel online concurrentie
- Nieuwe technologieën in tuin & park schrikken dealers wat af.
- Gebrek aan opgeleid personeel bij de leveranciers
- Druk op verkoop en prijs
- Er gaat nog meer aandacht naar service en ondersteuning moeten gaan.
- Dealers verwachten dat ze nog wat gaan moeten verkleinen: minder personeel, minder breed gamma, maar meer gespecialiseerd.
- Dealers willen graag op de hoogte blijven van nieuwigheden.
- Transparantie over de prijzen
- Vertegenwoordiger of productspecialisten vinden de dealers belangrijk.

De dealers ondervinden een heel **hoge werkdruk** waardoor ze minder tijd hebben voor hun administratie. Daar speelt Kramp op in door een oplossing zoals **'my account'** aan te bieden. Dat is het portaal waar de Kramp-dealer heel zijn administratie in terugvindt en waar hij de klok rond en zeven dagen op zeven op terecht kan. Uit marktonderzoek blijkt dat Kramp op al de bovenstaande punten heel goed scoort.

GTP: 'Waarom zou ik als dealer met Kramp in zee gaan? Waar kunnen jullie zekerheid bieden?'

Bram: 'We hebben de ambitie om tussen nu en vijf jaar een even sterke speler in de groensector te worden als we nu al in de landbouw zijn. Wij zijn niet degenen die de toekomst van de mechanisatie in de groensector gaan bepalen, dat ligt eerder bij de fabrikanten van de machines. Wat wij wel garanderen, is dat we ons assortiment hier zeg maar proactief naartoe willen richten. Wij streven er iedere dag naar om een zo compleet mogelijk assortiment te hebben. Iedere dealer moet te allen tijde alles onder één dak kunnen vinden. Daar hebben wij ons altijd sterk in gemaakt en dat willen we verder blijven aanhouden. Als we de trend volgen dan zien we dat ons assortiment de komende jaren heel sterk zal gaan evolueren.'

GTP: 'Mogen we ook een eigen Kramp-lijn verwachten met eigen machines en handgereedschap?'

Bram: 'Op vlak van handgereedschap merk ik dat de verschillende landen hun eigen voorkeuren hebben. Zelfs in één land zitten er verschillende voorkeuren afhankelijk van de regio. Zolang die merken een compleet assortiment tegen een concurrentiële prijs leveren, kunnen wij daar weinig extra's aan toevoegen. Wij hebben geen ambitie om voor elk A-merk dat we voeren ook een Kramp private label te ontwikkelen. We hebben een heel bewuste keuze gemaakt met kleding en schoeisel, met handgereedschap, met verlichting enzovoort. Een keuze die we trouwens nog gaan uitbreiden in de loop van de tijd. We kiezen in functie van die producten die een goede impact gaan hebben op **brand recognition** voor Kramp als kwalitatief



merk. We zijn tenslotte een leverancier van kwalitatieve onderdelen en dat imago willen we hoog houden. We willen ook een complete oplossing aanbieden.'

'Voor alle duidelijkheid, we hebben wel Kramp-gereedschap, maar dat is gereedschap om aan de machines te werken, de toolboxes. Verder zullen we niet voor alle originele onderdelen van alle machines een alternatief hebben en dus het origineel aanbieden. Dat kan bijvoorbeeld gebeuren omdat machines van een bepaald type heel specifiek maatwerk zijn, of omdat er te kleine aantallen van bestaan. Voor veel constructeurs leveren wij dan ook de onderdelen die ze als eerste montage in hun machines verwerken.'

Kramp in 8 punten

Snelle levering	Voor 18u30 besteld is in de meeste landen geleverd voor 8 u 's morgens
Webshop & online service	Kramp was de eerste met een Agriwebshop
Mobiele oplossingen	Alle online diensten staan via de Kramp App ter beschikking
Onestopshop	Alle artikelen onder 1 dak
Groot assortiment met veel merken	Grootste assortiment landbouwonderdelen van Europa
Kennis delen	Via de productspecialisten
Retailconcepten	Om de dealers te ondersteunen (bv. Kramp Shop)
Innovatieve services	Automatisch voorraadbeheer etc.



Eind 2022 werd het bedrijf Motor Snelco overgenomen, een bekende onderdelenleverancier voor de groensector.

WELKOM BIJ DE TOEKOMST VAN COMMERCIEEL GAZONONDERHOUD



CEORA

husqvarna.com/ceora



Inrichting van de openbare ruimte legt focus op vergroening

Geraardsbergen is een van de steden van ons land met de meeste deelgemeentes én beroemd vanwege de 3 M's: de iconische Muur van Geraardsbergen, het oudste Manneken Pis van België en de overheerlijke Mattentaart. Naast de bekende wielerspoor is Geraardsbergen ook een echte evenementenstad en de Technische Dienst heeft onder andere daarvoor zelfs een speciaal logistiek team. Primeur voor ons land is de allereerste veegwagen op CNG die sinds 2019 bij de stad draait.

  Dick van Doorn



Lennart De Mecheler, beheerder Patrimonium en Logistiek bij Stad Geraardsbergen, en schepen van Openbare werken van Geraardsbergen, Veerle Mertens, in het Abdijpark dat fungeert als een groene long in het centrum van de stad.

Geraardsbergen werd hier na 1060 gesticht door Boudewijn VI van Vlaanderen met het oog op een strategische ligging, op een heuvel aan de rechteroever van de Dender op de grens met het hertogdom Brabant en het graafschap Henegouwen. Het graafschap Vlaanderen was tot 1046 in het oosten begrensd door de Schelde. In dat jaar palmde echter Boudewijn V, graaf van Vlaanderen, het gebied tussen de Schelde en de Dender in. De oostgrens werd vanaf dan de Dender en de steden langsheen deze rivier, dus ook Geraardsbergen, moesten het nieuw verworven gebied beschermen. Vervolgens kocht Boudewijn de heuvel met het omringende gebied van Gerald, heer van Hunnegem, en die werd daarom 'Geralsberge' genoemd.

Zeker is dat Geraardsbergen in 1068 stadsrechten ontving van de nieuwe graaf Boudewijn VI. Deze 'stadskeure' werd op het einde van de twaalfde eeuw schriftelijk bevestigd door Filips van de Elzas. In 1081 overtuigde Robrecht I de Fries de Benedictijnen om hun abdij te verhuizen van Dikkelvenne naar Geraardsbergen. Een deel van die abdij bestaat nog steeds en Geraardsbergen vindt het gebouw zo

belangrijk dat het de komende tijd ook gerestaureerd gaat worden. Een andere historische plaats is De Oudenberg. Een kasseiweg die De Oudenberg oploopt, is de beroemde Muur van Geraardsbergen, een bekende helling uit het wielrennen en beschermd als monument.

Gebouwen luciferfabriek nog in gebruik

Vanaf de twaalfde eeuw werd Geraardsbergen een centrum van lakennijverheid en kende het een grote bloei volgens Veerle Mertens, schepen van Openbare werken van de stad. In de dertiende eeuw ontwikkelde de stad zich verder op de linkeroever van de Dender. Er ontwikkelde zich een middeleeuws stadspatroon, met een hoge stad en een lage stad, dat nu nog herkenbaar is. In de vijftiende en zestiende eeuw was Geraardsbergen in Europa zeer bekend door de productie van wandtapijten, en in 1697 deed de kantnijverheid haar intrede. Een



De borders in het Abdijpark worden zo laat mogelijk gemaaid zodat bloemen volop de kans krijgen om te zaaien.



Openbare domeinen zit deels in voormalige gebouwen van een luciferfabriek. De Mecheler: 'Die zijn zo goed gebouwd dat wij ze als stad voorlopig nog kunnen gebruiken.'



belangrijke ontwikkeling voor de stad was ook de oprichting van een luciferfabriek in 1838, Union Allumettiëre genaamd. 'De gebouwen hier op dit terrein waar wij nu zitten, waren oorspronkelijk van deze luciferfabriek', aldus Lennart De Mecheler, beheerder Patrimonium en Logistiek bij Stad Geraardsbergen. 'Die zijn zo goed gebouwd dat wij ze als stad voorlopig nog kunnen gebruiken.' Geraardsbergen werd in de jaren daarna een steeds belangrijker industriestad. Zeker ook door de ontsluiting door de spoorlijn Aalst-Brussel die in 1855 gereed geraakte en de spoorlijn Melle-'s Gravenbrakel in 1867.

In de twintigste eeuw groeide de stad uit tot een regionale stad. Wegens de te kleine oppervlakte trokken veel inwoners na de Tweede Wereldoorlog naar aangrenzende randgemeenten. Die werden bij de fusies in 1971 en 1977 echter weer opgenomen bij de stad waardoor deze mensen toch weer in hun eigen stad kwamen te wonen. De oppervlakte van Geraardsbergen beslaat maar liefst tachtig vierkante kilometer. Hiermee is het een van de grotere steden in de provincie qua oppervlakte. En het is tevens een van de steden met de meeste deelgemeenten van ons land: in totaal heeft Geraardsbergen er zestien. Volgens de schepen is de stad daardoor per jaar makkelijk één miljoen euro kwijt aan wegenonderhoud.

'Verhouding zelf doen/uitbesteden fiftyfifty'

Zo'n grote oppervlakte moet ook onderhouden worden. Geraardsbergen probeert met de eigen diensten zoveel mogelijk zelf te doen, maar een aantal zaken wordt waar nodig (gedeeltelijk) uitbesteed. Volgens schepen Mertens wordt bijvoorbeeld sinds dit jaar het maaien van de bermen uitbesteed. Het kuisen van de grachten werd al eerder uitgegeven. Volgens De Mecheler worden bermen uitbesteed omdat het maaien ervan steeds specialistischer werk wordt. 'Verder moet je er de juiste chauffeurs voor hebben die goed met zo'n bermmaaier kunnen werken.' Ook het aanleggen van wegen en voet- en fietspaden wordt uitbesteed. De verhouding zelf doen/uitbesteden is circa 50/50 procent. De Mecheler: 'Grotere werken worden uiteraard altijd uitbesteed, maar het groenonderhoud van deze grote stad doen wij bijna voor 100 procent zelf. Alleen berm- en grachtenbeheer hebben wij dus steeds meer aan anderen overgelaten.'

Geraardsbergen zit niet stil en er zijn volop plannen. Het Abdijpark werd deze legislatuur volledig vernieuwd. Het fungeert als een groene long in het centrum van de stad en werd een aangename, speelse ontmoetingsplaats voor jong en oud, met veel respect voor de belangrijke historische waarde. In de verschillende parken wordt modern maaibeheer toegepast. Dit houdt in dat er pas gemaaid wordt als de bloemen uitgebloeid zijn (zodat ze kunnen zaaien). De site van Den Bleek, gelegen langs de Dender, zal een groene oase worden voor ontspanning, recreatie, sport, spel en ontmoeting. Er komt in de toekomst ook een opwaardering en herinrichting van het Stationsplein. Dat moet een aangenaam en groen stedelijk plein worden dat aansluit op de winkelzone, met extra voorzieningen zoals een kiss-and-ride, Hoppinpunten en fietsenstallingen.

Steeds meer 'fietsstad'

Tevens wordt voortgewerkt aan de verdere realisatie van het nieuwe ontmoetingscentrum De Lelie. In het gebouw komen ook een centraal archief en moderne kantoren voor de administratie van het lokaal bestuur. Op die manier worden de meeste diensten van het lokaal bestuur, politie en brandweer gecentraliseerd op één site.

Geraardsbergen is al lang gekend als wielersstad, maar evolueert ook verder naar 'fietsstad', waar het aangenaam en veilig is om je te verplaatsen met de fiets. Op verschillende plaatsen werden zogeheten

fietsstraten ingevoerd. Er gebeurde ook een bevraging bij de bevolking en de dorpsraden, op zoek naar suggesties om de deelgemeenten en het stadscentrum fietsvriendelijker te maken. Vandaar ook dat er weldra extra fietsenstallingen, nieuwe fietsroutekaarten en Hoppinpunten komen. Omdat de stad veel wielerskoersen heeft, worden indien nodig bijvoorbeeld ook vluchthavenplateaus en verkeerszuilen weggehaald of aangepast, zodat de weg geschikter wordt voor een wielerskoers – en veiliger voor de renners natuurlijk.

In 2020 werd het tragewegenplan goedgekeurd. Een enthousiaste groep vrijwilligers bracht de bijna 1.300 trage wegen in kaart. Deze werden beoordeeld op hun recreatieve waarde, hun toestand, de wenselijkheid om te heropenen en hun functionaliteit om dorpskernen te verbinden. Mertens: 'Wij werken gefaseerd aan de uitvoering van dit plan. In het kader hiervan werd gestart met een systeem van 'wegspotters'. Dit zijn wandelaars en/of fietsers die problemen langs trage wegen doorgeven.' Op deze manier kunnen knelpunten snel en efficiënt worden opgelost om de trage wegen in goede conditie te houden. Er is ook een gefaseerde aanpak voor een uniforme aanduiding en infrastructuur van de schoolomgevingen, die aantrekkelijker en veiliger worden gemaakt.

Jaarlijks wordt ook een substantieel budget voorzien voor de aanleg en het onderhoud/herstel van asphalt- en betonwegen en van fiets- en voetpaden. Op deze manier verbetert de stad gefaseerd de kwaliteit van haar uitgebreide wegennet.

Volle focus op duurzaamheid

Geraardsbergen zet onder meer in op energiebesparing, duurzaam verwarmen en hernieuwbare energie. Ze kiezen hier voor een



McCONNEL PA6070VFR
IDEALE MAAIARM VOOR GEMEENTEN EN AANNEMERS



Agrimaster
AGRIMASTER FH
Ideaal voor een brede waaier van toepassingen, van traditioneel mulchen van oppervlakken tot het onderhoud van sloten.

www.dabekausen.com

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



dabekausen



Het Lokaal Bestuur heeft sinds kort een volledig nieuwe combinatie van een Iseki TG met in de front een 180 centimeter brede Italiaanse frontmaaier van Sicma en in de achterhef de Panther Professional-klepeldmaaier met opvang van het Italiaanse Peruzzo.



Nieuw voor Geraardsbergen is dat het dit jaar is gestart met een track-and-tracesysteem waarbij de nadruk ligt op Ecodrive. Hiervoor zijn badgelezers geïnstalleerd in alle voertuigen zodat de rijstijl per chauffeur gemonitord en bijgestuurd kan worden.

duurzaam en efficiënt beheer van de gebouwen (isolatiewerken, stookplaatsrenovaties en dakvernieuwingen) en installeren zonnepanelen op verschillende openbare gebouwen, zoals sporthallen en ouderencentra. Ook in het aankoopbeleid voor voertuigen en materieel gaan ze voor duurzaamheid door te kiezen voor alternatieve brandstoffen als CNG en elektriciteit. Verder zetten ze in op deelauto's (in 2021 werd er al 18.575 km afgelegd met de twee deelauto's) en deelfietsen. Er wordt fors geïnvesteerd om met de openbare verlichting verder om te schakelen naar ledverlichting. Eind 2021 was al 38% van alle verlichting led, eind 2022 zal dit al 47% zijn. Naast watermaatregelen, zoals het hemelwaterplan en de verschillende erosie maatregelen in samenwerking met verscheidene partners, zijn ook diverse rioleringswerken een noodzaak in het kader van duurzaamheid en waterbeheersing. Mertens: 'Ook geveltuintjes worden volop gepromoot. Vergroening draagt bij aan een gezondere leefomgeving en zal de leef- en luchtkwaliteit van onze stad mee verhogen. Een groene, nette stad is een belangrijke prioriteit voor ons. We voorzien de opmaak en opstart van het Natuurbeheerplan (Natura 2000), waarbij bosuitbreiding een belangrijk item is.'

Om de problematiek van sluikestorten en zwerfvuil structureel aan te pakken, werd het project *Mooimakers* opgestart. Er werd een concreet actieplan uitgewerkt dat uitgevoerd zal worden in samenwerking met verschillende partners zoals stadsdiensten, politie, scholen en

verenigingen. Enkele concrete acties zijn al lopende, bijvoorbeeld het optimaliseren van het vuilnisbakkenplan en het aanpassen van de handhavingprocedure. Het lokaal bestuur zet ook een mobiele camera in en heeft een samenwerking met vrijwillige milieumeters.

Wagenpark wordt steeds multifunctioneler

Geraardsbergen is een stad van evenementen. Volgens schepen Mertens worden er jaarlijks honderden georganiseerd: 'Naast wielerveden zetten wij echt in op evenementen. Onze technische dienst heeft een speciaal team dat hoofdzakelijk hiervoor wordt ingezet.' De belangrijkste events van Geraardsbergen zijn De Krakelingenstoet (en Tonnekensbrand) in februari, de Processie van Plaisance, en de Eerste Toog, een jaarmarkt in het centrum die teruggaat tot de middeleeuwen.

Niet als wat de wielerveden betreft, past Geraardsbergen ook voor evenementen desnoods zijn wagenpark aan. Zo werd onlangs een container aangeschaft die voorzien is van een laadbrug van twee ton. Deze container wordt hoofdzakelijk vervoerd met een vrachtwagen met containerhaaksysteem. Deze vrachtwagen wordt zo multifunctioneel mogelijk ingezet. Hij wordt gebruikt voor transport van containers met goederen of nadarhekkens en is tevens voorzien van een laadkraan. Daarnaast wordt hij ook gebruikt voor het strooien en ruimen tijdens de winterdienst. Vanwege deze strooiwerkzaamheden heeft deze vrachtwagen 6x4-aandrijving. De Mecheler: 'Daarnaast hebben wij nog een speciale aanhangwagen voor schuine hekkens die wij tijdens wielerveden gebruiken. Om het geheel compleet te maken heeft de technische dienst een container met laadbrug die met een eigen stroomvoorziening werkt via accu's. Als de accu's leeg zijn, kunnen die eenvoudig door middel van een stopcontact opgeladen worden.'

Nog een noviteit van Stad Geraardsbergen, naar aanleiding van een traject dat de stad doorloopt in samenwerking met Mooimakers, zijn de nieuwe vuilnisbakken die geplaatst worden. Voor het Abdijpark werd gekozen voor de vuilnisbakken van Wolters MABEG. Die zijn zo ontworpen dat er geen sluikestort van huisafval meer in gedaan kan worden. Voor het reinigen van het straatmeubilair werkt de stad sinds 2015 ook met een stoom-/hogedrukreiniger, de Dibo Greenkiller. Bij het reinigen wordt standaard met een lage druk gewerkt en zodoende wordt volgens De Mecheler het hout gespaard en alleen het vuil verwijderd. 'Als kwetsbare materialen gereinigd worden met een



Nog een noviteit van Stad Geraardsbergen in het kader van het project *Mooimakers* zijn nieuwe vuilnisbakken die zo zijn ontworpen dat er geen sluikestort van huisafval meer in gedaan kan worden.

klassieke hogedrukreiniger worden deze beschadigd. Door gebruik te maken van een stoomreiniger op lage druk worden het vuil, onkruid en zelfs graffiti verwijderd zonder schade toe te brengen aan de ondergrond.'

Speciale Eco-knop en GISbergen

Nieuw voor Geraardsbergen is dat het dit jaar is gestart met een track-and-tracesysteem waarbij de nadruk ligt op Ecodrive. Hiervoor zijn badgelezers geïnstalleerd in alle voertuigen zodat de rijstijl per chauffeur gemonitord en bijgestuurd kan worden. Het voordeel hierbij is dat naast algemene richtlijnen per chauffeur ook de rijstijl kan worden geanalyseerd en zo brandstof kan worden bespaard. Hiermee wordt tevens voorkomen dat de motor van voertuigen onnodig stationair staat te draaien. Volgens De Mecheler leverde dit bij een test met de Eco-knop, voorafgaande aan de installatie, op één voertuig een besparing op van 30% aan brandstof. Het is volgens hem in de toekomst de bedoeling dit levendig te houden onder de medewerkers zodat ze elkaar aanmoedigen om op een gezonde manier om te gaan met de voertuigen. Een andere hypermoderne toepassing waar de stad mee werkt, is het GISbergen-systeem (arccgis.com). Via de site kun je heel veel web-apps openen waardoor je razendsnel kunt zien waar bijvoorbeeld AED-toestellen staan in de stad, waar de aanplakzuilen staan en welk bewonersplatform verantwoordelijk is voor welke straten in de stad.

De vrachtwagen met containerhaak-strooisysteem en de tractor met pekelstrooier die ingezet worden voor de winterdienst zijn uitgerust met een gps-gestuurd strooisysteem zodat de chauffeur zich hoofdzakelijk kan concentreren op het rijden. De gps-sturing weet automatisch waar en op welke breedte gestrooid moet worden.

Het lokaal bestuur heeft sinds kort een volledig nieuwe combinatie van Iseki TG-minitractor met in de front een 180 centimeter brede Italiaanse frontmaaier van Sicma en in de achterhef de Panther Professional-klepelmeeaier met opvang van het Italiaanse Peruzzo. Onder meer het grote park bij de Sint-Adrianusabdij wordt hiermee gemaaid. Hij wordt enerzijds ingeschakeld voor het mulchen van de

groenzones die intensief onderhoud vragen, en anderzijds voor het maaien van de extensieve zones. Afhankelijk van de zone wordt deze twee, drie of vier keer per jaar gemaaid. Hierdoor verkrijgt de stad meer biodiversiteit in haar parken wat een grote meerwaarde is, aldus De Mecheler. Een heel mooi voorbeeld hiervan is het sinds vorig jaar gerenoveerde Abdijpark, de groene long in het centrum. Andere voorbeelden zijn het Grupellopark en de groenzone aan de Maretak.

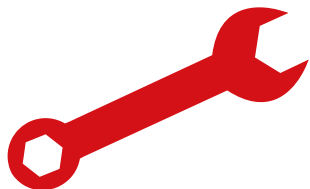
Toekomst elektrisch?

Inmiddels zijn er twee elektrische deelwagens die zowel door inwoners als het personeel van de stad gehuurd worden. Het Lokaal Bestuur Geraardsbergen wil dit jaar en de komende jaren nog een aantal elektrische auto's aanschaffen voor intern gebruik. Welk merk dit precies zal worden weet De Mecheler nog niet, dit zal bepaald worden door de noden die er zijn binnen de stad en het marktaanbod. Momenteel heeft het Lokaal Bestuur al twee elektrische fietsen en enkele gewone fietsen voor dienstverplaatsingen van het personeel. Er wordt gekeken om in de nabije toekomst één of twee elektrische bakfietsen aan te kopen voor het ophalen van zwerfvuil en sluikestort om zo deze toeristische stad proper te houden.

De stad heeft inmiddels veertien voertuigen op CNG, al dan niet gecombineerd met benzine. Dit zijn Fiat Doblo's, Ducato's of Iveco Daily's. In alle carrossievormen, van kleine bestelwagens tot een lichte vrachtwagen met kipper en zelfs een veegmachine. De Mecheler: 'Als Lokaal Bestuur schakelen wij steeds meer over op automatische versnellingsbakken omdat dat gewoon prettiger en duurzamer rijdt.' De gemeente heeft dus al een Iveco-vrachtwagen op CNG, en de allereerste veegwagen op CNG die sinds 2019 bij de stad draait, is een primeur voor ons land. Volgens De Mecheler is het niet zeker of CNG nog wel toekomst heeft gezien de razendsnelle ontwikkelingen van elektrische en waterstofvoertuigen, maar CNG is in ieder geval een goed begin in het toewerken naar duurzaamheid. Bij een eventuele aankoop van een nieuwe veegwagen zal volgens hem op dat ogenblik bekeken worden welke aandrijfvorm het duurzaamst is. ■



Combinatie van oud en nieuw. De belangrijke historische plaats De Oudenberg op de achtergrond. Op de voorgrond de splinternieuwe MAN TGS 28.360 die zo multifunctioneel mogelijk wordt ingezet.



Infrabel test een 'heetwatertrein' om de sporen pesticidevrij te kunnen onderhouden

Tot nu toe geniet Infrabel afwijkingen vanwege de regionale overheidsdiensten om herbiciden te mogen gebruiken in het kader van de algemene onkruidbestrijding van de sporen. Toch zet het concern zich al enkele jaren in om het gebruik van herbiciden te verminderen. In dat kader testte Infrabel dit jaar een 'heetwatertrein' – een Belgische ontwikkeling trouwens – als realistisch alternatief om op termijn zonder pesticiden verder te kunnen.

✍ Christophe Daemen en Infrabel | 📷 Infrabel



Infrabel zet zich al enkele jaren in om het gebruik van herbiciden te verminderen. Maar zowel in België als elders blijven deze chemische stoffen nodig voor de onkruidbestrijding in de spoorwegbedding. Bij Infrabel is er niemand die nog een onnodig langdurig gebruik van onkruidverdelgers wil verdedigen. Hoe dan ook blijven deze in België en op andere Europese spoornetten 'een noodzakelijk kwaad' om de veiligheid van het treinverkeer en het personeel te garanderen. Vegetatiegroei in de ballast (de laag stenen onder de dwarsliggers die als schokdemper dient) kan de millimeterprecieze geometrie van de sporen en de drainerende eigenschappen (bv. regenwater afvoeren) verstoren en zo de veiligheid van de treinen in het gedrang brengen. Een woekerende plantengroei in de onmiddellijke omgeving van de sporen kan ook het onderhoudspersoneel hinderen, dat het spoornet te voet moet inspecteren. Maar hij kan ook bepaalde gebreken verbergen of het zicht op de seinen verhinderen.

Infrabel beheert meer dan 8.000 kilometer spoorlijnen en verkreeg afwijkingen op het pesticideverbod voor beperkte periodes die mogelijk hernieuwbaar zijn. Naast deze afwijkingen zet Infrabel

vaker mechanische technieken in om onkruid in de 'bijsporen' (zoals rangeerstations) te bestrijden. Om de 'hoofdsporen' te behandelen heeft Infrabel zich ertoe verbonden om technisch en financieel realistische alternatieven te onderzoeken. De 'heetwatertrein' die in het oosten van het land tijdens de zomer werd uitgetest lijkt alvast hoopgevend.

Een Belgische ontwikkeling op basis van een Zwitsers ontwerp

In de kleine wereld van de Europese spoorinfrastructuurbeheerders waar iedereen nu alternatieven voor onkruidverdelgers zoekt, was Zwitserland het eerste land om een trein te testen die werd ontworpen om vegetatie aan te pakken met heet water. Infrabel inspireerde zich op dat prototype en ontwikkelde zijn eigen technologie, die in vele opzichten vernieuwend is. De heetwatertrein *made in Belgium* is aan een reeks testen bezig. Eerder waren er al proeven in het najaar 2021. Deze innovatieve trein is 180 meter lang en bestaat uit twee locomotieven met vijf wagons. Drie daarvan zijn goed geïsoleerde tanks met 3 x 50.000 liter water dat tot 90°C wordt verwarmd. De twee andere



In zijn huidige samenstelling rijdt deze 'H₂O-trein' tegen 20 km/u en dat is voldoende snel om het treinverkeer niet te hinderen.



Met drie tot zes m³/km heet water dat gespoten wordt, kan de trein enkele tientallen kilometer per dag behandelen.



Aan weerszijden van de tanks bevinden zich twee buizen om de dienstpaden langs de sporen te behandelen. Vier andere bevinden zich onder de tanks om specifiek de ballast te behandelen.

wagens bevatten de verwarmingsinrichting, een stroomgenerator en computers die de sproeisystemen aansturen. Aan weerszijden van de tanks bevinden zich twee buizen om de dienstpaden langs de sporen te behandelen. Vier andere bevinden zich onder de tanks om specifiek de ballast te behandelen. In zijn huidige samenstelling rijdt deze 'H₂O-trein' tegen 20 km/u en dat is voldoende snel om het treinverkeer niet te hinderen. Met drie tot zes m³/km heet water dat gespoten wordt, kan de trein enkele tientallen kilometer per dag behandelen. In zones met een specifieke biodiversiteit in de naaste omgeving van de sporen besproeit de trein enkel de ballast. Met drie tot vier passages per jaar (tegenover twee met herbiciden) zou het heet water de groei van de vegetatie voldoende kunnen vertragen.

Deze eerste testen zijn bemoedigend en zullen verlengd worden begin 2023 op een deel van de spooras van Antwerpen tot aan de Duitse grens. Maar deze prototypetrein zal nog milieuvriendelijker worden. In de toekomst zal het water, voor het vertrek van de trein, met pellets of met een warmtepomp verwarmd worden. Een computersysteem voor vegetatiedetectie, dat gebruikmaakt van artificiële intelligentie, zal de pompen autonoom bedienen om de gebruikte hoeveelheid water nog meer te verminderen.

Alternatieven combineren

Sinds 2019 volgt Infrabel een actieplan om het pesticidegebruik te verminderen. Een plan met als doel om de hoofd- en bijsporen op een alternatieve of preventieve manier onkruidvrij te maken. In de bijsporen, zoals de rangeerstations, wil dit actieplan de behandelde oppervlaktes tegen eind 2023 met de helft verminderen. Dat gebeurt met technieken zoals maaien, wieden of rooien. Deze mechanische technieken kunnen jammer genoeg niet op het hele spoornet toegepast worden omdat ze, naast de enorme budgettaire impact, heel wat tijd in beslag nemen. Dat is nefast voor de vlotte doorstroming en regelmaat van het treinverkeer. Om de groei van onkruid op de dienstpaden structureel te voorkomen, voert Infrabel bij vernieuwingswerken ook preventieve aanpassingen uit (beton, asfalt, slakkenzand).

De bedoeling is dus om sterk in te zetten op een combinatie van milieuvriendelijkere alternatieven zoals pelargonzuur en de heetwatertrein. Daar kunnen, in de toekomst, ook nog biologische onkruidverdelgers (die nog in ontwikkeling zijn) en elektrische systemen aan toegevoegd worden. Deze mix zal het op termijn mogelijk maken om de sporen milieuvriendelijker te onderhouden. ■








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, oplooppremmen, koppelingen enz).

Met plezier werken wij ons uit de naad voor uw slossen







OOK QUAD BANDEN!

MIDDELBOS

Import en Groothandel

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



Transformation is king: Living City 2022 inspireert steden en groenprofessionals

Twee dagen lang waren we op uitnodiging van Husqvarna op bezoek in het Queen Elizabeth Olympic Park. Korter dan de passage van Liz Truss in Downing Street 10, maar lang genoeg om onze kijk op duurzaamheid en groene steden grondig bij te trimmen. We kregen tekst en uitleg bij de 'groene' transformatie van de *Docklands* en de aanwezige specialisten deelden hun visies, projecten en toekomstverwachtingen met ons.

✍ Tom de Block | 📷 Husqvarna



Grey to Green, een 1,5 kilometer lange weg in Sheffield, laat zien hoe meerdere functies gecombineerd worden met aantrekkelijkheid.

Sinds 2015 organiseert Husqvarna 'Living City', een tweedaagse conferentie die de toekomst van groen en groenprofessionals probeert te schetsen. Voor deze editie streken we neer in het Londense *Queen Elizabeth Olympic Park*. Als je vandaag rondloopt in dit stadsdeel kan je het nauwelijks geloven, maar een goeie tien jaar geleden was hier niks anders dan de desolate restanten van de *London Docklands*. **Yvette Henshall-Bell**, President Global Professional Business Unit Husqvarna Forest & Garden Division, werkte mee aan de heraanleg en geeft het startschot van deze tweedaagse:

'Uit een enquête onder landschapsarchitecten en groenverzorgers bleek dat de meesten onder hen verwachten dat het belang van stedelijke groene ruimtes alleen maar zal toenemen, en geloven dat ze kunnen helpen om klimaatgerelateerde issues in te dijen.'

Parken en groene ruimtes worden dus steeds belangrijker binnen de steden van morgen en 'transformatie' zou de groene draad doorheen

Living City worden. Want, zoals we even later van de 'architect' van het park konden vernemen: om écht efficiënt te zijn – lees: tegelijk mooi én goed voor de mensen – moet stadsvergroening op een grote en transformatieve schaal gebeuren. En dat betekent meteen ook een transformatie van de manier waarop we kijken naar groen én werken in het groen.

Megatrends versus macrotrends

Sandra Jardeby, Strategy Director bij Husqvarna, stelde het onderscheid tussen megatrends en macrotrends scherp. Terwijl urbanisatie, vergrijzing en de klimaatverandering megatrends zijn die zich afspelen over een lange periode, onderscheiden we ook enkele belangrijke macrotrends die een reactie vormen hierop: het streven naar meer duurzaamheid, de elektrificatie van voertuigen en machines en het groeiende belang van geconnecteerde en autonome toestellen, bijvoorbeeld.



Inspiratie aan de hand van drie bijzondere cases

1) PassTheBaton

In 2007 werd gestart met de bouw van het South Park waarbij ruim 200 hectare aan brownfield, waterlopen en spoorlijnen omgetoverd werd tot het Queen Elizabeth Olympic Park. Maar de Spelen van 2012 waren slechts het begin. De London Legacy Development Corporation nam de fakkel over, en stampte het gloednieuwe oostelijke stadsdeel Stratford uit de grond met 5 nieuwe woonwijken inclusief 4 scholen, Westfield Stratford City shopping center, het International Quarter London ... Goed voor 1,5 miljard economische return en 1,5 miljoen extra bezoekers per jaar. Maar de 'groene' return is volgens Executive Director **Mark Camley** nog indrukwekkender:

- 226 hectare totale oppervlakte
- 12 ha bossen en heggen
- 6,5 km waterlopen
- 10 gebieden van biodiversiteit
- 13.000 bomen

2) Green (park) power

Alex Schlicke (Scene connect) liet zich inspireren door de bewoners van het Schotse eiland Iona en zijn gelijknamige abdij. Met een kleine populatie maar een groot aantal toeristen diende een energiecrisis zich hier aan en werd een zeewater-warmtepompsysteem geïnstalleerd (dat weliswaar met de nodige problemen kampte en in onbruik geraakte). Ook in Edinburgh werd al een systeem met ondergrondse warmtecollectoren onder een speelplein geïnstalleerd. Powering Parks, een initiatief van Possible, Scene en Hackley, onderzocht de potentiële opbrengst onder de groene ruimtes van Hackney, en installeerde warmtepompen in de ondergrond. En bij de renovatie van het café van Abney Park Cemetery werd ook daar een warmtepomp geïnstalleerd. Of hoe groene ruimtes ook letterlijk energie kunnen geven!

3) Het grootste stadspark van Europa

Nigel Dunnett, Professor of Planting Design & Urban Horticulture aan de University of Sheffield, was verantwoordelijk voor de aanplanting van het Queen Elizabeth Olympic Park. Hij pleit voor een stadsvergroening die 'transformationeel' is. Want als je echte biodiversiteit wil, moet een complete transformatie gepland, ontworpen én gevoed worden. De traditionele groene ruimte waar je de natuur haar gang laat gaan is niet genoeg. Met *The Barbican* (Londen) creëerde hij een landschap met laag waterverbruik en aangepast aan het klimaat. En *Grey to Green*, een 1,5 kilometer lange weg in Sheffield, laat zien hoe meerdere functies (afkoelen, drogen, zuiveren, leven brengen) gecombineerd worden met aantrekkelijkheid.

Conclusies?

Over wat '**duurzaamheid**' is, lopen de meningen uiteen: terwijl Dunnett het definieert als 'low input with high output', wijst Camley op het belang van financiële sustainability. Misschien zijn de tegenstellingen dan toch niet zo groot? Gezien de vele uitdagingen waaraan tegelijk moet worden voldaan, zal **planning** alleszins een steeds prominentere plaats krijgen bij de aanleg van groene ruimtes.



Zo zal de P524XR EFI die volgend jaar gelanceerd wordt, beschikken over afstandsbesturing, zodat hij veilig op hellingen kan werken zonder manuele bediening.



Sinds 2020 lopen er testprojecten met een autonome maaier op onder andere Skellefteå Airport.

Ook een opvallende trend is het vurig pleidooi voor **bomen**. Niet alleen voor het aanplanten van nieuwe, ook voor het onderhoud en behoud van de bestaande, en vooral ook voor een grotere aanvaarding van bijvoorbeeld grotere en oudere bomen die misschien niet de perfecte vorm of locatie hebben. Jo Hedger, boomverzorgster en drievoudig wereldkampioen tree climbing, ziet een positieve evolutie:

'Ons grootste issue is het publiek: ze willen licht, geen bladeren en voor eigenaars zijn ze ook een kost. Met het toenemend milieubewustzijn merk ik dat mensen positiever tegenover bomen staan.'

In de groensector in het algemeen en boomverzorging in het bijzonder wordt het volgens haar ook steeds moeilijker om bekwame én gepassioneerde **werknemers** te vinden. Machines kunnen een hulp zijn, maar de mensen blijven cruciaal.

Naast deze indrukken van de experts onderzocht Husqvarna zelf ook de belangrijkste trends. Het ondervroeg daarvoor 100 professionals die actief zijn in de stedelijke groene ruimte, verdeeld over zes markten. Daarnaast werd gepeild naar de mening van 3.315

respondenten uit het publiek. De belangrijkste inzichten in verband met de functies, technologieën en uitdagingen rond groene ruimtes werden samengevat in het *Husqvarna Global Garden Report 2022* (zie hieronder).

De 7 belangrijkste insights voor de toekomst van groene ruimtes

1. Bomen worden de nieuwe helden

Volgens 68% van de stedelijke groenprofessionals zullen ze een grote impact hebben op een duurzaam beheer van de groene ruimte in de steden van de toekomst.

2. Biodiversiteit floreert

60% van de professionals verwacht een grotere focus op biodiversiteit naast louter visuele aantrekkingskracht.

3. Multifunctioneel groen

Groen wordt cruciaal om warmte, wateroverlast en CO₂-uitstoot te beheersen, maar ook voor het welzijn van mensen. 38% gelooft dan ook dat het een wettelijk recht zal worden.

4. Stadsplanning wordt een groene legpuzzel

50% van de professionals ziet (ook) kleinere groene ruimtes of 'microparken' binnen de stad als een trend die een impact op het vak zal hebben.

5. Gezond voor lichaam en geest

Zeker sinds de pandemie is de rol van parken als 'outdoor gym' belangrijker geworden, een trend die ook 56% van de professionals ziet.

6. Emissies versus ambities

'Zero emissie' staat hoog op de agenda en 44% denkt dat benzinetoestellen tegen 2027 in hun stad gebannen zullen worden. Maar slechts 37% gelooft dat de elektrische varianten daartegen evenwaardig zullen zijn.

7. Automatisering ontgroeit de kinderschoenen

Automatisering (en nieuwe servicemodellen) ontwikkelen zich langzaam, maar zeker: 37% ziet een tekort aan arbeidskrachten immers als dé hinderpaal voor het ontwikkelen van groene ruimtes in hun stad.

Bron: Husqvarna Global Garden Report 2022

De sprong vooruit?

Op de tweede dag maakt Stefan Axelsson een toepasselijke vergelijking met Olympisch atleet Richard Fosbury. Die zorgde op de Spelen van '68 voor een gamechanger in het hoogspringen: hij sprong als eerste deelnemer ooit 'achteruit' met de rug eerst en wist met zijn nieuwe techniek een gouden medaille en een Olympisch record te scoren. De boodschap? Wie zich niet aanpast en kiest voor nieuwe technieken, speelt niet meer mee. En zo evolueert elektrificatie vandaag steeds meer van 'nice' naar 'necessary'.

Om de grote uitdagingen van het moment aan te gaan, is een radicale transformatie nodig. Tegen 2030 zal 70% van de wereldbevolking in steden leven. Voor Husqvarna plakt hij daar ook concrete doelstellingen op met (onder andere) een verdubbeling van de verkoop van pro robotics en geconnecteerde toestellen tegen 2025. Dat ook de elektrische ambities hoog liggen, zal niemand verwonderen: tegen

2025 moeten twee derde van de verkochte gemotoriseerde toestellen batterijtoestellen zijn.

Transformatie in business

Groene plannen voor de toekomst lees je natuurlijk overal. Wat ons echter vooral verraste, is dat Husqvarna duidelijk verder denkt dan (groener) geproduceerde aantallen en de verkoop van elektrische machines. Het denkt ook na over nieuwe businessmodellen die een deel van de oplossing kunnen zijn en het voor groenvoorzieningsbedrijven mogelijk maken om hun tools efficiënter te gebruiken. Dan moeten we bijvoorbeeld denken aan fleetservices om overcapaciteit te beperken en hun carbon footprint te monitoren. Of een 'slimme gazonservice' waarbij je betaalt per vierkante meter en het toestel na de 'leaseperiode' wordt gereviseerd om aan een nieuwe levenscyclus te beginnen. Een toestel dat niet geproduceerd of aangekocht moet worden, betekent een besparing voor bedrijven én het milieu. Echte transformatie in business, kortom.

Meer autonomie voor de sector

Naast elektrificatie zullen autonome toestellen hun intrede doen. Alleen al omdat het steeds moeilijker wordt om werkkrachten te vinden. Laat staan dat je ze op lange termijn kunt blijven boeien met monotone of repetitieve taken als maaien.

Er wordt ook op gewezen dat (semi)autonome machines niet enkel de efficiëntie verhogen en (arbeids)kosten besparen, maar in sommige situaties ook veiliger werken. Denk bijvoorbeeld aan luchthavens of werken op steile hellingen. Zo zal de P524XR EFI die volgend jaar gelanceerd wordt, beschikken over afstandsbesturing, zodat hij veilig op hellingen kan werken zonder manuele bediening.

Husqvarna ontwikkelt ook een gamma dat een volledig autonoom vegetatiemanagement op zonnepanelenparken en luchthavens mogelijk maakt. Via GNSS en een resem sensoren worden de robotmaaiers gepositioneerd en het PACS-backofficesysteem geeft aan welke robot welk deel maait. Sinds 2020 lopen er testprojecten op onder andere Skellefteå Airport en in het Vinnova/Alight-zonnepanelenpark. De 100% elektrische machine die hier gebruikt wordt, werd ontwikkeld in samenwerking met Raymo en kan meer dan 10.000 m² op één batterijlading maaien. En met een hoogte van slechts 70 cm kan ze onder de panelen door.

Nog enkele opvallende cijfers ...

- Nog dit jaar bereikt de wereldbevolking de **8 miljard**
- **70%** daarvan woont tegen 2025 in steden
- In de steden die de HUGSI-tool* monitort, groeide de groene ruimte met **6%**
- Op tien jaar tijd daalde de batterijkost van 1.000 naar **100 dollar/kWh**
- In 2030 zullen er **7 miljard** geconnecteerde producten zijn in Europa
- Bij Husqvarna steeg het aandeel 'elektrisch' tussen 2015 en 2021 met **67%**
- In groenvoorzieningsbedrijven gaat **2/3** van de operationele kosten naar arbeidsloon

* Tool waarmee Husqvarna het aandeel groen meet in 255 steden in 60 landen verspreid over 7 regio's. Meer info: www.hugsi.green



Hoaf WeedAir 75 IBE: de accuaangedreven heteluchtbrander

Hoaf lanceerde in de WeedAir-familie de 75 IBE waarbij de gebruiker geholpen wordt door een accu en een elektromotor voor de wielaandrijving. De machine gebruikt hete lucht om ongewenste vegetatie op vrijwel alle soorten verharde en onverharde oppervlakken te vernietigen, en is ook geschikt voor moeilijk bereikbare plaatsen en grotere oppervlaktes. Bijzonder is dat de machine elektrisch geremd wordt wat het rijden comfortabeler maakt. Het apparaat levert hete lucht door een ingekapselde vlam, die de grond niet direct raakt. Het hittebestendige gaas dat onder de brander is geplaatst begint te gloeien, waardoor infraroodstraling wordt gegenereerd. Dit versterkt het onkruidverdelgende effect.



Nimos introduceert de Posi-Trac F-214 met achterwielsturing

Nimos heeft nu, naast de knikuitvoering van de Posi-Trac, ook een model met achterwielbesturing: de Posi-Trac F. Deze is, net zoals de machine met knikbesturing, voorzien van een volledig elektrische aandrijflijn en een accu waarmee men met één laadbeurt een volledige werkdag stil en emissievrij kan werken. In de Posi-Trac F zijn alle bedieningselementen aan de arMLEuning bevestigd. Hierdoor beschikt de gebruiker over een comfortabele cabine waar alles binnen handbereik is.

Meer info: www.pivabo.be

**Kubota**

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.

‘Wetsontwerp betreffende een herstelbaarheids- en levensduurindex en de verspreiding van informatie over de duur van de comptabiliteit van software voor producten.’

Dit wetsontwerp – dat op dit moment dus nog geen wet is – wil de reparatie en de verlenging van de levensduur van producten bevorderen om de impact ervan op het milieu te beperken. Het vormt de rechtsgrondslag voor de invoering van een **herstelbaarheidsindex**, die zal aangevuld worden met een **levensduurindex** en de verplichting om informatie te verstrekken over de **duur van de softwarecompatibiliteit**.

Beide indexen hebben als doel de levensduur van de producten te verlengen, wat vandaag van essentieel belang is willen we **eindelijk** iets doen voor het **milieu**. De vraag naar dit initiatief, dat landelijk bekeken wordt, komt vanuit de telecomsector en er draait al twee jaar een proefproject in Frankrijk (www.indicereparabilite.fr). Op een of andere manier is het vergelijkbaar met de nutriscore voor voeding.

Waar wordt rekening mee gehouden?

Herstelbaarheidsindex

Dit is een samenvatting van enkele criteria die onder meer aangeven of en hoe een toestel gemakkelijk kan worden hersteld, hoe vlot de technische informatie en de onderdelen beschikbaar zijn en blijven, en of de prijs van de onderdelen aanvaardbaar is om het toestel te laten repareren.

Levensduurindex

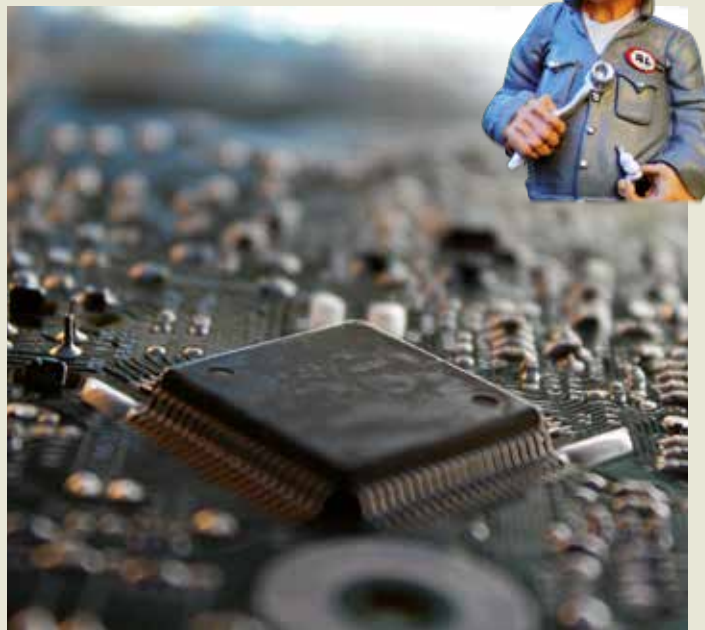
Deze bepaalt of een toestel uit degelijke, slijtvaste materialen is opgebouwd en het toestel daardoor voldoende lang meegaat, hoe onderdelen bevestigd zijn en of bijvoorbeeld bij een accumachine of robotmaaier de batterijen geschikt zijn voor meerdere machines van hetzelfde merk over een langere periode.

Duur softwarecompatibiliteit

Hier gaat het dan vooral over computers en dat soort apparatuur. Deze index geeft aan of de aanvankelijke software over een lange periode verder kan zonder updates in combinatie met het feit of de updates al dan niet kosteloos te verkrijgen zijn gedurende de technische levensduur van het toestel.

Puntensysteem in functie van duurzaamheid

Dit initiatief draagt bij tot de bescherming van het milieu omdat het in eerste instantie de nadruk legt op het herstelbare en duurzame karakter van de producten. Hier kan de consument dus al (op voorhand) kiezen om een duurzaam product te kopen. In een volgende



fase zullen enkel die producten in de handel mogen worden gebracht die aan een minimumindex voldoen.

Daartoe zullen de producten in categorieën worden ingedeeld: huishoudelijke was- en afwasmachines, stofzuigers, hogedrukreinigers, grasmaaiers, smartphones, tv-toestellen, laptops en tablets, (elektrische) fietsen.

Over welke producten gaat het voor de groensector?

De productcategorieën die voor deze herstelbaarheids- en levensduurindex in aanmerking komen en eventueel relevant zijn voor de groensector (als we ze ruim interpreteren) zijn de stofzuigers met en zonder snoer en robots, hogedrukreinigers en grasmaaiers met en zonder snoer en robots.

Waar wordt rekening mee gehouden?

Als we een bepaalde categorie nemen, dan worden er criteria opgesomd waarmee rekening wordt gehouden, onder meer beschikbare kosteloze technische documentatie, gebruiks- en onderhoudsadvies, demonteerbaarheid, benodigde gereedschappen om te herstellen, beschikbaarheid, levertijd en prijs van de onderdelen en kosteloze ondersteuning op afstand.

Dit moet iedereen weten!



Jaarlijks produceert de Belg 120.000 ton elektrisch afval

Jaarlijks komen er ongeveer **160 miljoen elektrische en elektronische apparaten** op de Belgische markt, goed voor in totaal 245.000 ton. Naar schatting zijn er 420 miljoen stuks in omloop, waarvan 87% nog steeds in gebruik is. Deze huishoudtoestellen, gaande van wit- en bruigoed tot kleinere elektronische toestellen als smartphones en laptops, hebben een grote milieu-impact. Jaarlijks ontstaat zo ongeveer **120.000 ton elektrisch en elektronisch afval**. In de praktijk zal het nog veel meer zijn omdat veel van dit afval verdwijnt via kanalen waarvoor geen registratie bestaat. Een deel van dit afval wordt verwerkt in illegale circuits en/of geëxporteerd naar landen waar geen recyclagecapaciteit voorhanden is en de verwerking ongecontroleerd verloopt.

Conclusie: een langere levensduur zal de hoeveelheid afval drastisch verminderen.

Bovendien leidt de snelle afdanking van toestellen tot een aanzienlijk verlies van grondstoffen. Naar schatting **14% van de materialenafdruk** van wat de Belgische gezinnen consumeren aan consumptiegoederen komt van elektrische apparaten. De ontginning van grondstoffen leidt tot hoge milieudruk op lokaal niveau ten gevolge van mijnbouwactiviteiten. Dit vertaalt zich in een ernstige verstoring van ecosystemen, onder andere door lokale verontreiniging van water en bodem. De toenemende vraag naar grondstoffen leidt tot plannen om nieuwe mijnen te openen in Europa. De druk neemt ook toe om op grote schaal diepzeemijnbouw te organiseren. Dit kan leiden tot verstoring van het maritieme milieu. Sommige van deze grondstoffen zijn kritisch, dit wil zeggen dat ze economisch belangrijk zijn, maar hun bevoorrading niet verzekerd is om economische of geopolitieke redenen. De lijst van kritische grondstoffen die voor het eerst is opgesteld door de Europese Commissie in 2011 is bij elke update langer geworden. Dit is een bedreiging voor de energietransitie en de digitalisering die veel kritische grondstoffen vergen, onder meer voor de productie van infrastructuur voor de opwekking en opslag van groene energie (zonnepanelen, windturbines en batterijen).

De productie van elektrische apparaten zorgt bovendien voor een hoge CO₂-uitstoot. Ongeveer 16% van de koolstofvoetafdruk van wat Belgische gezinnen aan consumptiegoederen consumeren, is afkomstig van elektrische apparaten. De productie van deze toestellen leidt tot een uitstoot van ongeveer 3.000.000 ton CO₂ per jaar. Een langere levensduur leidt dus tot minder CO₂-uitstoot doorheen de productieketen.

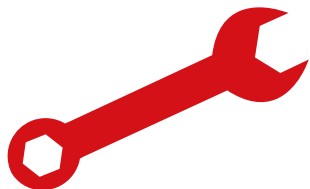


Ook om sociaaleconomische redenen is het interessant om meer gemakkelijk herstelbare toestellen op de markt te krijgen. Daar waar de productie van nieuwe toestellen hoofdzakelijk buiten België plaatsvindt, zorgt herstel voor lokale werkgelegenheid. De herstelsector speelt vandaag al een belangrijke rol. Gemiddeld spendeert een Belg **10 euro per jaar (officiële cijfers) aan het herstel van huishoudelijke apparaten**. Naar schatting zou de helft van de herstelactiviteiten via de informele sector gebeuren. Een langere levensduur verlaagt de levenscycluskost van een apparaat. Deze kost bestaat uit de aankoopprijs, de levensduur en de prijs voor onderhoud en herstel. Casestudies met stofzuigers en wasmachines tonen dat het vaak goedkoper is om een toestel te laten repareren dan het te vervangen door een nieuw toestel. Toestellen met een langere levensduur zorgen ook voor een grotere tweedehandsmarkt. Bijna 40% van de huishoudens heeft één of meer tweedehandstoestellen in bezit. **10% van de elektrische toestellen bij gezinnen is tweedehands**. 21% van de elektrische toestellen die tweedehands worden verkocht vervangt effectief een nieuw toestel. Dit zorgt niet alleen voor minder milieuschade, het zorgt er ook voor dat toestellen tegen een lagere prijs beschikbaar zijn, waardoor apparaten van goede kwaliteit voor een bredere groep mensen bereikbaar zijn.



Welke kansen liggen hier voor de machinedealer in de groensector?

Die vraag stelden we ons. En als we nu al zien hoezeer de accutechniek voor handgereedschap in opmars is, dan kunnen we ons voorstellen dat op termijn onze machinedealers en gebruikers met een berg aan afgeschreven machines gaan zitten. Dan zullen gereputeerde fabrikanten er ook alle voordeel aan hebben om bijvoorbeeld nog meer het accent te leggen op het bouwen van kwalitatievere machines en deze te registreren. Net daar ligt volgens ons een meerwaarde voor de machinedealers tegenover de grootwarenhuizen. Het contact tussen een dealer en zijn klant is veel nauwer en persoonlijker dan dat tussen de klant en een grootwarenhuis. Hier kan de dealer zichzelf proactief een rol in toe-eigenen. Wellicht kan dit de klant ook aanzetten om kwalitatief hoogstaandere merken te kopen in plaats van merkloze producten die niet te herstellen zijn en zo op korte termijn in het afvalcircuit belanden. Als federatie kunnen we dit initiatief alleen maar toejuichen. Mits goed toegepast zitten hier mogelijkheden om onze sector nog meer te professionaliseren ten opzichte van de grootdistributie.



Banden en bodemverdichting

Machines en voertuigen zijn niet meer weg te denken bij het beheer van tuinen, parken, bossen en natuurgebieden of in de landbouw. De evolutie van die machines gaat de laatste tientallen jaren wel heel snel. Het gaat niet alleen om technologische innovaties, maar in zeer veel gevallen worden machines alsmaar groter en ook zwaarder.

📷 Koen Pans



Omdat in vele gevallen geen remedie bestaat tegen zware bodemverdichting, moet er zoveel als mogelijk worden ingezet op preventie.

Dat heeft zo zijn gevolgen voor de plaatsen waar die machines worden ingezet. We spreken dan van plaatsen waar allerlei gewassen, gras, struiken, bomen, en andere dingen groeien. Het gewicht van de machines gaat de bodems verstoren waar die planten groeien.

Bodemverdichting

Wat gebeurt er bij bodemverdichting? Een ideale bodem bestaat voor 50% uit vaste delen en voor 50% uit holtes of poriën. Die vaste delen zijn onze minerale grond met een klein deel aan organisch materiaal (humus). Die 50% poriën zijn kanaaltjes en openingen waar voor de helft lucht en voor de andere helft water in zit, allebei nodig voor de groei van planten en bomen. Wanneer nu een zware machine op die bodem rijdt, worden de poriën dichtgedrukt en verdwijnt de lucht, waardoor wortels kunnen afsterven. Ook de fijne kanaaltjes die water transporteren van boven naar onder bij regenweer en van onder naar boven bij droogte worden afgesneden. Dat zijn geen ideale omstandigheden voor de groei van planten en het is ook niet goed voor het noodzakelijke bodemleven. Omdat in vele gevallen geen

remedie bestaat tegen zware bodemverdichting, moet er zoveel als mogelijk worden ingezet op preventie.

Maatregelen

Er zijn enkele algemene maatregelen waarmee rekening kan worden gehouden om bodemverdichting te voorkomen. Vooreerst is elke bodem anders, maar over het algemeen kan je stellen dat een zandbodem beter bestand is tegen bodemverdichting dan een leem- of kleibodem. Die laatste zijn immers heel gevoelig.

Vervolgens is het zeer belangrijk om rekening te houden met weersomstandigheden. Na en tijdens langdurige en hevige regen is het af te raden om op de bodem te komen met zwaar materieel. Kriskras door een bepaald terrein rijden is ook niet goed. Je kan beter één rijstrook kiezen indien mogelijk. In de landbouw is dat natuurlijk niet evident, maar in het bos wordt meer en meer overgeschakeld op ruimingspistes. Dat zijn doorgangen in een bosbestand die men



Kriskras door een bepaald terrein rijden is ook niet goed. Je kan beter één rijstrook kiezen indien mogelijk.



Sommige voertuigen of machines kunnen worden uitgerust met een bandendrukwisselsysteem waarbij vanuit de cabine de druk kan worden ingesteld.



Ventiel met gemonteerde luchtdruk-insteeknippel met terugslagklepje

om de 20 of 25 m aanduidt en waar de harvesters en de forwarders mogen doorrijden om bomen te vellen of stammen op de laden. In het algemeen wordt er in de landbouw en bosbouw ook meer en meer gebruikgemaakt van rupsvoertuigen die veel minder bodemverdichting veroorzaken. Wat de banden betreft, kunnen ook meerdere maatregelen genomen worden. De voorkeur gaat uit naar het gebruik van brede banden, grote banden waar veel lucht in kan en radiale banden. De gouden regel is en blijft natuurlijk om een zo licht mogelijke machine te gebruiken. Die zal in alle omstandigheden het minste bodemverdichting veroorzaken.

Bandenspanning

Stel je hebt een machine op wielen met luchtbanden en je wil zo weinig mogelijk de bodem verstoren. Het eenvoudigste wat je kan doen is de spanning van je banden verlagen. Wat er dan gebeurt, is dat het contactoppervlak – zeg maar de voetafdruk van de band – groter wordt. Niet alleen in de breedte, maar zeker ook in de rijrichting van de band. Het contactoppervlak wordt dan eigenlijk meer een grote ovaal. En waarom is een groter contactoppervlak beter voor de bodem? Wel, dan moeten we even terug naar de les fysica van op school, naar de formule: kracht is druk maal oppervlakte ($F = p \times A$). Hierin is F de kracht (of het gewicht) die het wiel uitoefent op de bodem (wiellast), A is de grootte van het contactoppervlak en p is de druk die in de bodem ontstaat, de graad voor bodemverdichting dus. Als we de formule herschrijven naar $p = F/A$, dan zien we dat de bodemdruk p verminderd kan worden door de wiellast F te verkleinen, door lichtere machines in te zetten, of het contactoppervlak A te vergroten, door de bandenspanning te verlagen. Maar hoe laag mag je die banden dan zetten? Vele banden die zowel in de landbouw als in de bosbouw worden gebruikt kunnen een vrij lage bandenspanning aan. Dat zijn dan vooral radiale, maar soms ook diagonale banden. Belangrijk is om te weten dat de instelling van de bandenspanning wordt bepaald door 3 factoren: ten eerste de wiellast, ten tweede de rijsnelheid en ten derde de mate van tractie die de band uitoefent op de bodem.

Wanneer oefent een band veel tractie uit op de bodem? Dat is bijvoorbeeld wanneer een tractor een werktuig door de grond trekt (bv. ploeg) of wanneer een voertuig een zwaar geladen aanhanger door het bos of veld moet trekken. Met die 3 factoren kan je in de bandenspanningstabel de minimale bandenspanning opzoeken. Die opgegeven lage spanning kan je gebruiken op het terrein om zo weinig mogelijk bodemschade te veroorzaken. Maar je moet er wel



Vele banden kunnen een lage bandenspanning aan.

rekening mee houden dat op de weg die bandenspanning omhoog moet, anders wordt een voertuig onbestuurbaar en kan er schade optreden aan de band. Die hogere bandenspanning is eveneens terug te vinden in de bandenspanningstabel.

Bandendrukwisselsysteem

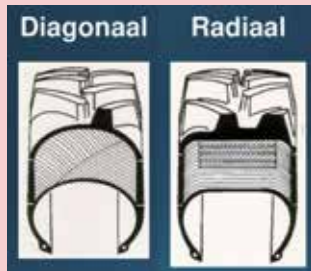
Sommige voertuigen of machines kunnen worden uitgerust met een bandendrukwisselsysteem waarbij vanuit de cabine de druk kan worden ingesteld. Op het terrein wordt dan de bandenspanning verlaagd en op de weg wordt die spanning dan verhoogd. Maar ook wanneer er niet zo'n systeem op je voertuig zit, kan je op een goedkope en snelle manier de bandenspanning gaan instellen, ook op het terrein. Minimaal is er dan wel een luchtdruksysteem op je voertuig aanwezig zoals op grotere tractoren standaard voorzien voor het remmen van de aanhangwagens. Het probleem is dat het aflaten van de lucht en het oppompen redelijk traag gaan. Dat komt door de beperkte doorlaat van het bandenventiel. Een speciale set kan daar iets aan doen. Wanneer het terugslagklepje in het ventiel wordt gedemonteerd en vervangen door een speciale luchtdruk-insteeknippel met een terugslagklepje wordt het debiet van de lucht vele malen groter. Op die manier kan je sneller de bandenspanning verlagen of verhogen. Bij het verhogen moeten we een slang voorzien tussen de meter en het kraantje aan de band (zie foto) en het luchtdruksysteem van het voertuig. Het is een eenvoudige en goedkope manier om de bandenspanning te wisselen op het terrein zodat er minder bodemverdichting zal optreden.



Eenvoudig en snel verhogen van de bandenspanning

Radiaal - Diagonaal

We onderscheiden bij alle mogelijke banden twee belangrijke typen: de diagonale band (ook wel bias genoemd) en de radiale band. Het onderscheid wordt gemaakt door het verschil in opbouw van het karkas, de inwendige structuur van de band. Bij een **diagonale band** lopen de karkasdraden schuin van links naar rechts diagonaal over het loopvlak van de band. Dat maakt de band heel sterk om zware lasten te dragen, maar tegelijk blijft de band zeer stug en weinig flexibel. Het is een harde band om op de weg te rijden en wanneer je de bandenspanning vermindert, gaat dat maar een beperkt effect hebben op het vergroten van het contactoppervlak met de bodem. Sommige fabrikanten maken diagonale banden wel iets soepeler tegenwoordig.



Radiale banden hebben karkasdraden die haaks op de rijrichting van de band van links naar rechts over de band lopen. Dat zorgt voor een band die heel soepel is met als voordeel dat hij aangenamer is om mee te rijden. Maar dat maakt de band kwetsbaar en minder sterk. Voor de bodemverdichting heeft het als voordeel dat hij zeer goed vervormt en zo gemakkelijk een groter contactoppervlak kan maken wanneer de band een lagere spanning heeft.

Radiale banden vinden we bij de meeste toepassingen van voertuigen of machines die over de weg rijden. Diagonale banden worden vooral gebruikt in de zware industrie, op karren of aanhangwagens voor zware lading en bij bosbouwmachines.

Bandenmaat

Vandaag de dag hebben de meeste banden van land- en bosbouwvoertuigen dezelfde maataanduiding en specificaties. In het voorbeeld zien we een Michelin XeoBib-band met de maataanduiding **VF650/60R38**. Onder de maataanduiding staan nog waarden die de loadindex (maximaal draagvermogen) en de snelheidsindex (maximale snelheid) weergeven voor een referentiespanning van 1,6 bar: 155 is hier de loadindex (=3.875 kg) en D is hier de snelheidsindex (=65 km/u). De '1' op de zijkant van de kammen duidt er op dat de band in de meeste gevallen met maximaal 1 bar mag rondrijden. In dit geval als gevolg van zijn VF-karakter.



- **VF:** Very Flexible. Deze band is flexibeler dan een gewone band.
- **650:** breedtemaat in cm
- **60:** hoogtemaat van de flank in % van de breedte
- **R:** radiaal. Een diagonale band wordt aangeduid met -
- **38:** velgdiameter in inch

Alle aanduidingen zijn gestandaardiseerd en worden door alle fabrikanten gebruikt.

Bandenspanningstabel

De bandenspanningstabel is een tabel die opgesteld is door de bandenfabrikant voor een bepaalde band met een bepaalde maat. In het voorbeeld zie je de tabel van een BKT Agrimax RT 657-tractorband met maat 600/65R34. Die tabel kunnen we gebruiken om de **minimale bandenspanning** te gaan opzoeken die op de band moet afhankelijk van de wiellast, de rijsnelheid en de tractie. Om te beginnen moeten we de wiellast bepalen van het wiel waar die band op zit. Dat kunnen we aan de hand van een weegplaat, een grote weegschaal waar we oprijden met het wiel, of op een weegbrug. Als we één as van een symmetrisch voertuig wegen op een weegbrug en we delen die waarde door 2 dan hebben we de wiellast. Stel, de wiellast bedraagt 3.000 kg en we willen op de weg tegen 40 km/u gaan rijden. In de tabel volgen we de rij van 40 naar rechts en we stoppen bij de waarde 3.150. Dat is de load capacity die iets hoger is dan de wiellast van onze tractor. Die 3.150 staat in de kolom van 1,2 bar wat betekent dat onze band minimaal die bandenspanning moet hebben. Als we nu op het terrein tegen 10 km/u iets gaan maaien bijvoorbeeld dan zal met dezelfde wiellast de bandenspanning kunnen dalen naar 0,8 bar, dat is een vermindering van 33%. Bij 10 km/u LT bedraagt het draagvermogen van de band volgens de tabel 3.100 kg. De code LT betekent Low Torque of lage tractie. HT wil zeggen High Torque. Die onderste rij in de tabel moeten we nemen als we met de tractor bijvoorbeeld gaan ploegen of een zware kar gaan voorttrekken. Dan zullen we de bandenspanning moeten verhogen tot 1 bar. De tabel geeft aan dat dan het draagvermogen 2.990 kg of ongeveer 3.000 kg bedraagt.

Bandenspanningstabellen kan je normaal gezien bij elke fabrikant **op de website** terugvinden. Sommige hebben zelfs een aparte app hiervoor ontwikkeld.

Wat zijn de voordelen van een lage bandenspanning op het terrein?

- Groter contactoppervlak of voetafdruk, dus **minder bodemverdichting**
- Door de grotere voetafdruk zal de band **meer grip** hebben op het terrein en zullen de wielen minder snel slippen. Het voertuig wordt terreinvaardiger en heeft meer trekkracht.
- Door de mindere slip zal men efficiënter door het terrein kunnen rijden. Dit resulteert in een **lager verbruik** als men op het terrein moet werken. Dat lijkt vreemd, maar op het terrein is een lage bandenspanning brandstofbesparend.
- Hoger **rijcomfort**. De band vangt schokken op. ■



Veel wielen en brede banden zorgen voor weinig bodemverdichting.

STERK IN PROFESSIONELE TUINMACHINES



36
modellen



BOOMSTRONKFREZEN



VERTICUTEERMACHINES



RUWTERREINMAAIERS



HOUTSPLITTERS



BLADBLAZERS



GRASZODENSNIJDE



KANTENSNIJDE



BELUCHTERS



ZAAIMACHINES

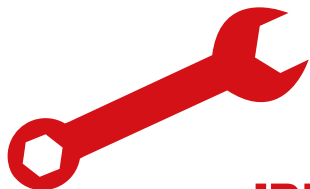


JO BEAU®
VERDUBBELT uw GARANTIE tot*

www.jobeau.eu

JO BEAU®
great in nature™

* Afhankelijk van de gebruikte professionele of semi-professionele gereedschappen



iDig: het mannetje met de stok is niet meer nodig

De iDig Touch is een 1D/2D-graafindicatiesysteem dat op alle graafmachines kan worden opgebouwd. Het systeem neemt zijn hoogte op een rotatielaser en/of een vast punt en berekent van hieruit de nodige afstanden, hellingen en graafdieptes. Afhankelijk van de machine kan het geheel in enkele uren tijd gemonteerd worden. Het systeem werkt volgens de fabrikant tot op 1 cm nauwkeurig.



✍ Peter Menten | 📷 Peter Menten, Jan Crauwels en Jo Verboven

We konden de werking aan den lijve ondervinden op een werf in Lubbeek waar tuinaanlegbedrijf Verboven (V&V Groenservice) uit Westerlo een achtertuin aan het uitwerken was. Het bedrijf investeerde het voorbije jaar in een graafindicatiesysteem waarmee meer en nauwkeuriger werk kan worden afgeleverd in minder tijd. Bovendien spaart het systeem ook het mannetje met de niveaustok en laserpieper uit die het signaal van de roterende laser moet opvangen. Nauwkeuriger werken betekent van de eerste keer voldoende diep graven en ook net niet te diep.

Het systeem werkt heel eenvoudig: de sensoren op de arm, de giek en de bak meten de hoeken. Deze informatie wordt in het scherm samengebracht en omgezet in ledlichtjes op de bijhorende ledbar, van oranje (te hoog) over groen (ingestelde graafdiepte) naar rood (te diep). Zodra het mes van de bak van positie verandert, wordt de informatie herberekend en krijgt de machinist de nieuwe positie op zijn leddisplay en scherm te zien. De sensoren zijn draadloos op de machine aangebracht waardoor er geen risico op kabelbreuk kan zijn. Ze worden met zonne-energie opgeladen en kunnen op een batterijlading tot 100 uren mee.



De sensoren op de arm, de giek en de bak meten de hoeken.

Hoe werkt het?

Real-time diepte-informatie	Real-time afschot-informatie	Real-time afstand-informatie
Voer de gewenste diepte in	Voer het gewenste afschot in % of graden positief (+) of negatief (-) in	Plaats het bakmes op het startpunt
Volg de LEDs op het scherm	iDig begeleidt je ernaar toe	Voer de gewenste afstand in
	iDig kan ook het aanwezige afschot tussen 2 punten berekenen	Volg de horizontale LEDs om het niveau te bereiken

iDig geeft de gebruiker doorlopend actuele info over de graafdiepte, afschot en afstand (zie tekening) en werkt tot op 1 cm nauwkeurig.

Wat zijn de voordelen van het systeem?

De iDig Touch 2D is een betaalbare en nauwkeurige hulp voor het uitgraven van funderingen, in de wegenbouw, voor het nivelleren van sportvelden en parkeerplaatsen, het aanleggen van taluds, pijpleidingen en afvoerbuizen, greppels, het leggen van drainagebuizen, het steken van waterputten, uitgraven van kelders, kleine en grote grondwerken enzovoort.

We willen zo nauwkeurig mogelijk kunnen graven want als we te veel afgraven of te diep uitgraven, dan moeten we dat materiaal achteraf afvoeren en op plekken terug aanvullen. Om die reden is precies werken rendabel en kan een systeem als de iDig zichzelf vrij snel terugbetalen. De grote winst zet hem echter in het feit dat het mannetje met de peilstok niet meer nodig is. De kraanmachinist kan zich nu beter focussen op zijn scherm en zijn joysticks.



Er loopt nu niemand meer rond de kraan, met alle mogelijke risico's. Stel dat je onder je zichtveld dicht tegen de graafmachine aan het graven bent voor bijvoorbeeld een kelder, dan kun je nu precies zien op je leddisplay waar je mes zit en dus waar de bak staat. Vroeger moest je met een ladder in de vers uitgegraven put kruipen met het risico dat die inzakte. Nu is dat risico volledig weg.

Een waterput steken kan nu veilig en zonder extra mannetje.

de modules komt opbouwen is ook degene die in het weekend mag aangesproken worden als er iets zou haperen. Het gamma loopt voor minigravers van 1,5 ton tot de meest uitgebreide longreach-bouwmachines. De software is grotendeels Duits, de hardware komt uit Frankrijk.

Berekening van de tijdswinst

iDig maakt berekeningen voor wie enerzijds met een grondwerker werkt (het mannetje met de piepermeetstok) en anderzijds voor wie als machinist in zijn eentje werkt. Daaruit blijkt dat er in de praktijk meer risico genomen wordt en veel tijd verloren gaat als de machinist geregeld moet uitstappen en zich moet beroepen op een tweede persoon die moet meelopen met een peilstok om de diepte te checken.

In beide gevallen – en afhankelijk van de gebruikte uurlonen en tijdseenheden – heeft het systeem zichzelf terugverdiend op één of twee jaar.

iDig

iDig is afkomstig van een Duitse ingenieur die jaren geleden een systeem voor graafdieptebepaling ontwikkelde en in Frankrijk produceerde. Het kwam de voorgaande jaren onder verschillende namen op de markt om dan sinds 2018 iDig te gaan heten. In 2019 heeft de firma 3D-GPS Belgium de verdeling en service voor België voor haar rekening genomen. Het bedrijf verkoopt rechtstreeks aan de klant omdat service en (telefonische) bijstand hoog in het vaandel gedragen worden. De verantwoordelijke die

We vroegen Jan Crauwels van 3D-GPS Belgium naar de troeven van het systeem

GreenTechPower: 'Kan het systeem overal werken op het signaal van de roterende laser?'

Jan Crauwels: 'Het signaal heeft geen last van obstakels zoals een gps dat wel kan hebben. Wie bijvoorbeeld voor waterbouwwerken tussen of onder de bomen moet werken, in een gesloten loods of

Quicke: SPECIALIST IN WERKTUIGEN VOOR LADERS

Kwaliteitswerktuigen compatibel met alle types van laders!

72 verschillende werktuigen • Meer dan 200 varianten • 38 koppelingshaken



BINNENGEKOMEN: meer dan 200 stuks in voorraad aan competitieve prijzen!

DistriTECH

519B

JOSKIN

Rue de Wergifosse 39, 4630 Soumagne
www.distritech.be | 04 377 35 45

Quicke: de meest verkochte lader ter wereld

in een dal, die kan met het signaal van de roterende laser perfect blijven verder werken. Met een gewone gps (zonder rtk) kun je hier niet verder want het signaal wordt door de bomen verstoord. Met de iDig kun je dan wel verder: je kunt het punt van de laser ergens anders op overbrengen en je hebt terug een referentiepunt, waar je ook staat. Zolang je machine (het chassis) blijft staan kun je blijven verder werken. Verzet je de machine dan moet je een nieuw referentiepunt maken. Iets wat maar enkele seconden tijd vraagt: de roterende laser of een ander referentiepunt zoeken en je bent terug vertrokken.'



Het systeem kan overal werken op het signaal van de roterende laser. Op deze manier kan er ook in een gesloten hal of onder de bomen nauwkeurig worden gewerkt.

GTP: 'Wanneer neem je een 3D in plaats van 2D?'

Jan: 'Als je in onderaanneming voor een grote aannemer gaat werken, krijg je meestal een uitgewerkt 3D-plan. Dan kies je sowieso best voor een 3D-systeem. Zonder deze 3D-plannen, of wanneer je een waterput moet plaatsen, afvoerbuizen steken, een tuin aanleggen – kortom: het courante fijne werk – kun je je met de iDig goed uit de slag trekken. Meestal zijn de 2D-plannen gewoon getekend met hoogtes erop en dan moet je geen 35.000 euro investeren als je voor een derde van die prijs hetzelfde kunt doen.'

GTP: 'Kan je een draaikantelstuk mee integreren in het systeem?'

Jan: 'Een draaikantelstuk kan ook in het systeem geprogrammeerd worden mits er in het draaikantelstuk een sensor zit met een kabel tot in de cabine. Dan nemen wij het laatste stukje met de CAN-bus

en we pluggen hem in de iDig in. Dat is kwestie van een nulstelling van de bak te kalibreren op de nulstelling in het systeem. Voor de kantelbeweging, ongeacht of het draaikantelstuk is uitgerust met een rotatiesensor, plaatsen wij steeds twee extra sensoren op het kantelstuk om zo de kantelbeweging te kunnen weergeven. In functie van de bakken die aan het draaikantelstuk komen, wordt elke bak dan opnieuw ingelezen in het systeem. Wie met en zonder draaikantelstuk werkt, kan ook de posities met en zonder draaikantelstuk in het systeem ingeven door de juiste machinefile te kiezen. Zodra je dan een bak aanhangt, hoeft je maar gewoon de juiste bak in de computer te kiezen en past de computer de juiste instellingen aan. Je kunt meer dan 100 bakken of hulpstukken in het systeem programmeren.'

GTP: 'Is het voor iedereen doenbaar om een bak of hulpstuk zelf te kalibreren?'

Jan: 'Ja dat kan makkelijk. Het gebeurt soms dat iemand een bak gaat huren en dan kan hij deze op de werf zelf snel en makkelijk kalibreren. Ik merk dat je meer en meer leert door het systeem te gebruiken. Je kunt immers niet alles van de eerste keer bevatten. In principe ben ik een dag bezig met de montage inclusief de opleiding van de gebruiker. Dat omvat de uitleg van de computer en het kalibreren van bakken. Je kunt de bakken manueel of automatisch kalibreren. Op de laatste manier kan eender wie waar dan ook een bak kalibreren. Ik heb nu ook een handleiding gemaakt, een soort 'quick guide' waarmee de machinist zich

in eender welke situatie kan behelpen. Allemaal praktische situaties.'

'Het begint iets moeilijker te worden zodra je bijvoorbeeld zegt: ik wil mijn lengte bepalen om te graven, mijn breedte bepalen ... Dan komen er wat meer dingen in het spel zoals de kraan die niet juist staat of van die dingen. Maar dat leer je door met het systeem te werken en fouten te maken.'

Een draaikantelstuk kan ook in het systeem geprogrammeerd worden.



STRAFFE OPLEIDINGEN VOOR DE GROENPROFESSIONAL

- Werken met de bijl | Ma 9 januari - Grimbergen
- Tuinmachines - Hoe onderhoud je de motor? | Do 12 januari - Liedekerke
- Bomen Knotten - Basis | Di 17 januari - Tongeren
- Duurzaam bosbeheer: vanuit de praktijk - in de praktijk | Ma 23-27 januari - Westmalle
- Lieropstellingen bij moeilijke vellingen | Ma 23 januari - Liedekerke

Het volledige aanbod opleidingen vind je op inverde.be

Wat komt er nog?

iDig presenteert op de meest recente Bauma (bouwmaatschappij) onze iDig Connect 2D/3D, een doorontwikkeling van de iDig Touch, maar met een performantere controlbox die 3D-ready is. Hier investeert u wat meer in de basis en hoeft u ook niet dadelijk richting 3D te gaan. Want deze Connect kan ook perfect in 2D-modus werken om later uit te breiden met 1 antenne, 1 ontvangerbol en de nodige software.

De fabrikant gaat het in stappen doen. De eerste stap is in 3D de positie bepalen en een plan inlezen. Een grote troef van de iDig Connect 3D is dat we door middel van een simpele keuzeknop op het scherm nog steeds in 2D met de rotatielaser zullen kunnen blijven werken. Handig bij slechte signaalontvangst, werken in gesloten ruimtes enzovoort. De basisinvestering bedraagt circa 4.000 euro extra voor de 2D-modus.

Prijzen

De instapprijs voor de iDig Touch 2D komt bij een monogiek met vaste bak net op 9.190 euro voor de complete set met een maxi laserontvanger op de giek. Wie voldoende heeft



aan de kleine laserontvanger is er voor 8.650 euro vanaf. Daar komt dan de installatieprijs van 595 euro bij inclusief de opleiding van de machinist. 3D-GPS Belgium biedt ook een servicecontract van 360 euro/jaar. Daarin zit telefonische support, een bezoek en check-up ieder jaar, software-update, eventueel inmeten van nieuwe bakken en die dingen. Uit de praktijk blijkt dat in België iedere klant voor deze optie kiest en ieder jaar ook hernieuwt.

De opbouw in stappen:

De machinist zet de machine loodrecht op de rupsen en draait enkele keren rond met de bovenwagen. De computer gaat dat kalibreren en zo weet het systeem onmiddellijk van: 'dit is de positie van mijn kraan'.

Dan vraagt hij: waar zitten mijn sensoren? Door alle bewegingen met de machine te maken wordt deze informatie naar de computer overgebracht. Waar de sensoren juist geplaatst worden, heeft minder belang. Behalve voor die op de giek die in contact staat met de laser, die moet goed zichtbaar zijn voor het lasersignaal. Op vlak van roterende lasers zijn omzeggens alle merken en types bruikbaar.

De roterende laser wordt gebruikt om 'de positie' over te dragen op de kraan. Eens deze 'gecatcht' wordt, heeft de kraan haar positie signaal en hoeft er geen contact meer met de laser te zijn zolang de onderbouw van de graafmachine zich niet verplaatst. Als we op het schuifblad met een hoogtesensor werken dan moet de laserstraal wel steeds in het vizier zijn. ■



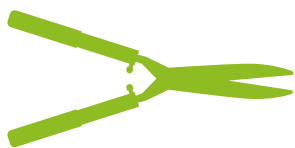
Eén tractor voor al uw werkzaamheden

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





V&V Groenservice



Jo: 'Om die reden zijn we zelf met de grondwerken begonnen en daardoor hebben we de hele werf beter in de hand. Stel bijvoorbeeld dat de afsluiting er al staat en je moet nog met de grondwerken beginnen. Dat kan je veel tijd kosten om het terrein te betreden en om die reden zetten we ook zelf afsluitingen. Zo kunnen we bijvoorbeeld al een deel van het terrein afsluiten en van daaruit werken. Dat soort voordelen heb je alleen maar als je alle werken zelf uitvoert. Er is dan ook nooit discussie over wie wat heeft uitgevoerd, want het zit allemaal bij dezelfde verantwoordelijke. Je weet perfect wat er gaat komen, hoe je kunt voorbereiden ... Zo kun je ook flexibel zijn in je planning en in functie van het weer bijvoorbeeld.'

GTP: 'Hoever zitten je klanten?'

Jo: 'Een uur rijden is het maximum, al wordt het af en toe iets langer rijden. Dat komt omdat we onze klanten via mond-tot-mondreclame doorkrijgen. De klant waar we nu zitten, dat is al de tweede doorverwijzing van een eerdere klant. Als mensen tevreden zijn, dan zeggen ze het voort. En zo zit je snel bij klanten met wie je vanzelf op dezelfde golflengte zit. Je gaat als aannemer ook nog meer je best doen omdat je je reputatie hoog wil houden.'

'Het is gemakkelijker als je bijvoorbeeld alleen zwembaden of bestrating of afsluitingen of zo doet, dan werk je misschien makkelijker. Maar dan hang je ook sterk af van anderen. Wij kunnen door ons brede aanbod ons werk beter op elkaar laten aansluiten. Dat maakt ook dat we niet van één onderdeel afhankelijk zijn, maar onze omzet over meerdere posten verdeeld zit.'

'Toen ik met tuinaanleg begon, waren er al veel tuinaannemers en kreeg ik te horen van: ga jij daar nu ook mee beginnen? Ondertussen zijn we twintig jaar verder en zijn er nog meer aanleggers bijgekomen. Zo zien we ook dat de markt van minigravers en kleine wielladers ondertussen enorm geboemd is.'

'We zijn ook klein begonnen met een Kubota-kraantje van 1,6 ton en een motoculteur, en dan hebben we bij geïnvesteerd in functie van de mogelijkheden. Zo zijn we stilaan beginnen groeien in materieel en mensen en het juiste

Jo Verboven: 'In 2002 ben ik begonnen met tuinonderhoud en gazonaanleg en zo geeft het ene het andere de hand. Meestal werken we volledig voor eigen rekening, maar geregeld komt er ook de vraag van andere aannemers om grondwerken uit te voeren: nivelleren, waterputten steken en die dingen. We hebben een paar tuinaannemers waar we op die manier mee samenwerken. Alles is organisch ontstaan en gegroeid en zo ben je 20 jaar verder zonder dat je het weet hé.'

'De laatste jaren is er wel veel werk in de sector geweest en naar mijn gevoel zet die trend zich nog steeds door. In de meeste gevallen verlaten wij de werf pas als de aanplant gebeurd is en de tuinverlichting brandt. Ik heb hier een ploeg van twee mensen die zich voornamelijk met grondwerken bezighouden, de andere medewerkers zitten in de aanleg en aanplanting.'

'Voor de klanten geeft dat vertrouwen dat ze maar één adres hebben waar ze alles kunnen vinden.'

Brent, kraanmachinist: 'Als wij het grondwerk doen, doen wij dat al in functie van de planten die er komen. Dat maakt dat de aanleggers geen onaangename verrassingen tegenkomen zoals bijvoorbeeld een boom die net boven een afwateringsbuis moet worden geplant, slechte grond om in aan te planten, vastgereden ondergrond waarin geen bomen kunnen groeien enzovoort.'





cliënteel. Alles moet organisch groeien en dan zit je bij de juiste klanten en leveranciers. 'Soms moet je wel eens iets toegeven tegen je zin, maar als je daarmee uit de discussie blijft, is dat ook snel vergeten.' ■



Jo Verboven en medewerkers Maarten en Brent

GTP: 'Wat heeft jou verleid om dit systeem te kopen?

Jo Verboven: 'Mijn medewerkers hadden dit systeem al eerder gezien. We waren met een soortgelijk iets van de concurrentie al eens aan het testen, maar dat gaf niet zo'n geweldig resultaat. Via een mailing die ik van iDig kreeg, ben ik dan verder gaan kijken. Toen bleek hoe snel dit systeem geïnstalleerd is – de onderlinge componenten zijn draadloos met elkaar verbonden – heb ik niet lang getwijfeld. Het is snel over te zetten van de ene graafmachine op de andere. Alles tot en met de gyroscoopsensor onder de zetel is verplaatsbaar. Enkel de houder van deze sensor, die van het scherm, die van de ledbar en die van de modules op de arm zijn vast. Ik heb het systeem een week kunnen proberen. De week erop heb ik een tweede systeem voor een andere graafmachine besteld. Het feit dat we met het roterende lasersignaal kunnen werken, geeft ons een goedkoop en accuraat signaal. Wanneer we met gps zouden werken, dan verschillen de hoogtes en afstanden wel omdat een gps-signaal zweeft doorheen de tijd. Bij dit systeem blijft je ijkpunt (de positie van de laser) of het overgedragen punt constant. Veiligheid, prijs, gemak, snelheid om van de ene machine naar de andere te kunnen overplaatsen, steeds werkend onder alle omstandigheden: dat zijn de argumenten die mij tot aankoop hebben aangezet.'

**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

kiwa
CERTIFIED

Binderberger
Maschinenbau GmbH



I ♥ my GreenTechJOB

In deze rubriek willen we in de verf zetten dat het in de tuin, park & bosbouw sector 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 volgende keer zijn of haar verhaal wilt doen? Geef ons een seintje. 'Maak van je passie je job en nooit zal je nog het gevoel hebben dat je aan het werk bent'. Deze uitspraak is Stephane Ateca op het lijf geschreven. Groen is zijn passie en zal altijd zijn passie blijven.

📷 Helena Menten



Naam: Stephane Ateca

Woonplaats: Lebbeke

Leeftijd: 41 jaar

Werkt bij: Husqvarna (België)

In dienst: sinds 2016

Studies: Tuinbouw aan de Gemeentelijke Technische Tuinbouwschool te Merchtem

Stephane Ateca is verantwoordelijk voor het professionele verkoopsegment bij Husqvarna in België

GreenTechPower: 'Kun je in enkele lijnen zeggen wat jouw job inhoudt?'

Stephane Ateca: 'Ik ben verantwoordelijk voor het professionele verkoopsegment in België. Ik bezoek nieuwe of bestaande klanten waar ik dan machines voorstel die ze nadien zelf kunnen testen. Ik bekijk samen met hen wat de mogelijkheden zijn met onze producten. Bij bestaande klanten bespreken we eventuele problemen die zich voordoen. Daarnaast hebben we de laatste tijd onze handen vol met klanten die de overgang van benzine- naar accumachines maken. Als iemand zijn grasonderhoud wil robotiseren, dan kan die eveneens bij mij terecht. Kortom, ik ben het contact tussen Husqvarna en de eindgebruiker.'

GTP: 'Wat was de reden of motivatie om voor deze job te kiezen?'

Stephane: 'Ik heb tijdens mijn middelbare school tuinbouw gestudeerd. Mijn passie voor tuinieren is na mijn studies alleen maar gegroeid. Ik heb gedurende acht jaar mijn eigen tuinaanlegbedrijf gehad waar ik samen met twee personeelsleden diverse werken uitgevoerd heb in onderhoud en aanleg van tuinen en parken. In 2009 heb ik om verschillende redenen beslist om mijn zaak over te laten en iets later ben ik aan de slag gegaan als filiaalmanager in een doe-het-zelfwinkel. In 2011 heb ik de overstap gemaakt naar een groot verhuurbedrijf om in contact te blijven met professionals. De passie voor natuur en tuinmachines liet mij niet los. Tijdens deze periode werd ik door een rekruteringsbedrijf opgebeld en deed de kans zich voor

om voor Husqvarna te werken. Hier heb ik niet lang over getwijfeld. Tot op vandaag heb ik daar nog geen spijt van en ben ik nog steeds zeer tevreden met mijn job. We hebben bij Husqvarna een leuke, familiale sfeer die het werk wel aangenaam maakt!'

GTP: 'Zijn er bepaalde taken die je niet zo graag doet? En zaken die je net heel graag doet?'

Stephane: 'Het is echt veel afwisseling. Elke dag is anders en dat maakt het zeer boeiend. Vandaag kan ik bij wijze van spreken machines voorstellen aan klanten, demonstraties doen en uitleg geven. Morgen geef ik dan weer trainingen in een school en nadien kan je mij dan weer terugvinden bij vaste klanten die feedback willen geven of net op zoek zijn naar een oplossing voor hun probleem. We verkopen niet alleen machines, maar ook oplossingen: is er een probleem dan zorgen wij voor een oplossing. Tijdens mijn job ben ik vaak op de baan en ontsnap ik zelden aan files. Dat is wel iets waarvan je 's morgens denkt: 'Weer een uur of twee kwijt!' Maar goed, na aankomst ben je dat alweer vergeten.'

GTP: 'Hoe had je (werk)leven eruitgezien als je deze job niet had uitgeoefend?'

Stephane: 'Mocht ik niet aan de slag gegaan zijn bij Husqvarna, was je mij zeker elders in de sector tegengekomen. De passie voor de natuur zit in mijn genen en wat is er mooier dan van je passie je beroep te maken?'

GTP: 'Heb je bepaalde dromen of toekomstplannen?'

Stephane: 'Ik ben altijd heel ambitieus geweest met veel zin om door te groeien omdat ik mijn job graag doe. Maar de ambitie om bijvoorbeeld voor een langere periode naar het buitenland te gaan of zo, die is er niet. Bij Husqvarna reizen we regelmatig, meestal voor één of meerdere dagen, en dat is voor mij voldoende. Ik wil mijn tijd liever gebruiken om mijn kennis uit te breiden en mezelf uit te dagen om te groeien in kennis of andere skills waardoor ik mijn job beter kan uitoefenen. Mijn grote droom is om binnen enkele jaren naar Spanje te verhuizen om daar iets in de olijfteelt te gaan doen. Ik ben zelf half Spaans en heb ondertussen een olijfboomgaard van 2,5 hectare waar ik tijdens mijn vakanties dagelijks mee bezig ben. Dus wie weet ... (lacht).'

GTP: 'Zijn er bepaalde zaken die je anders zou hebben aangepakt?'

Stephane: 'Anders aanpakken is een groot woord, maar in onze sector hangt heel veel van het weer af. Vaak krijg je te maken met droge of natte periodes. Het blijft altijd moeilijk want als je bijvoorbeeld die dag zelf iets hebt gepland en het regent, dan moet je wel altijd een plan B hebben. In het begin vraagt dat wat organiseren, maar eens je daarmee weg bent, loopt alles wel goed. Daarnaast doen we met Husqvarna heel wat beurzen. Je weet nooit welk type publiek je mag verwachten. Je mag nog de beste voorbereiding hebben: er komen steeds verrassingen op je pad waar je achteraf van denkt dat je dat anders had kunnen aanpakken. Vroeger werkte ik intensief mee aan het organiseren van de beurzen van A tot Z, maar ondertussen zijn er heel wat mensen bijgekomen waardoor al het administratieve werk opgepakt wordt door mijn collega's van de afdeling marketing. Dat geeft mij wat meer tijd om mij te focussen op de praktijk en op het terrein. Uiteraard blijven wij elkaar daarin ondersteunen.'

GTP: 'Wat zou je aanraden aan iemand die net start in de sector?'

Stephane: 'Volg waar mogelijk opleidingen! Er zijn zoveel uitdagingen en er is zoveel te leren. De sector is heel breed: gras, bomen, klimwerk, onderhoudswerk enzovoort. Die opleidingen volgen dat kan ook bij ons hé. En we leren zelf ook nog elke dag bij. Tegenwoordig zijn er verschillende bedrijven die heel goede opleidingen geven. Wij volgen zelf regelmatig opleidingen binnen het bedrijf. Husqvarna hecht er veel belang aan om het personeel de kennis mee te geven en vooral up-to-date te zijn met het laatste om de klanten nadien dan ook het best te kunnen informeren. Je moet het product echt al in je handen gehad hebben om correcte info te kunnen geven. Als we dan bijvoorbeeld over kettingzagen praten dan moet je weten hoe je bomen moet vellen, waarop je moet letten op het vlak van veiligheid, de kettingsnelheid speelt een grote rol, je moet klimmateriaal hebben etcetera.'

GTP: 'Wat zou je nog willen zien veranderen in de sector in de toekomst?'

Stephane: 'In België zouden ze er meer werk van moeten maken om tuiniersverenigingen beter uit te bouwen. Als we naar onze andere collega's in Nederland kijken en zien hoe sterk dat segment uitgebouwd is, dan staan ze daar veel verder. Een simpel overzicht krijgen van alle tuinaannemers of tuinaanleggers, waar ze werken, welke regio, hoe groot het bedrijf is dat is bij ons echt heel moeilijk. Hopelijk kunnen we daar de komende jaren in groeien om net zoals in Nederland onze doelgroep beter te kennen. Verder zou het fijn zijn dat in de toekomst het aantal beurzen zou herbekeken worden. De afgelopen twee jaar waren intens voor heel wat bedrijven. Na de twee stille jaren kwamen er heel wat beurzen tegen een razendsnel tempo in onze agenda's. We zijn natuurlijk een groot merk, maar zelfs wij kunnen niet altijd overal aanwezig zijn. Het zou daarom interessant zijn mochten sommige beurzen samenwerken waardoor een groter publiek kan aangetrokken worden en meer voorgesteld kan worden. Dan denk ik niet alleen aan machines, maar ook aan veiligheid, beschermkledij, klimmateriaal, diverse accessoires, tuin- of straatmeubilair, beplantingen, meststoffen en dergelijke.' ■

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





Eén seizoen achter het stuur van een Vandaele-bermmaaier met opvang

Bij GreenTechPower zijn we al lange tijd gewoon om machines te testen. Deze keer kwam de vraag niet van een constructeur, een invoerder of onszelf, maar wel van een gemeentebestuur. De bedoeling was niet om een machine gewoon even te testen, maar wel om één seizoen lang achter het stuur van een Vandaele-bermmaaier met zuigwagen plaats te nemen. De uitdaging sprak ons aan, en op deze manier waren we één seizoen lang te vinden langs de Halse wegen, samen met enkele collega's die actief zijn in de land- en tuinbouwsector.

 Christophe Daemen



De situatie

Stad Halle had dit voorjaar geen chauffeur meer voor de eigen maaicombinatie, bestaande uit een Deutz-Fahr 6180 met opgebouwde Vandaele Pro 680 All Position MZ en Jumbo Max-zuigwagen. Stijn Garain, de Clusterverantwoordelijke Groen, Wegen & Netheid van Halle, legt uit: 'Tot voor vijf jaar werd het gras langsheen onze wegen gemaaid door een plaatselijke loonwerker en volgens een vast plan: alle bermten moesten twee keer per jaar (na 15 juni en na 15 september) gemaaid worden. We speelden al een tijdje met het idee om selectiever te maaien door middel van een aangepast bermbeheer, en om het maaisel beter te valoriseren. Binnen dat kader werd dan uiteindelijk in 2017 overgegaan tot de aankoop van een eigen maaicombinatie. Omdat de groendienst al werk genoeg had, werd toen beslist om dit bij de evenementenploeg onder te brengen. De combinatie met de evenementen leek ons haalbaar... tot na de covidperiode. Heel wat uitgestelde evenementen vonden dan tegelijkertijd plaats en op deze manier geraakte het bermbeheer beetje bij beetje in de problemen.

Begin dit jaar werd duidelijk dat we een oplossing moesten zoeken. Omdat we zowel in landelijk als verstedelijk gebied moeten werken, hebben we contact gezocht met mensen die gewoon waren om met tractoren te rijden. Uiteindelijk hebben enkele plaatselijke landbouwers en werkkrachten uit de landbouw zich aangeboden. Na een eerste seizoen kan ik wel zeggen dat het een fijne samenwerking was, mede dankzij hun grote flexibiliteit en het feit dat ze gewoon zijn om met dergelijke machines om te gaan, maar ook door hun kennis op technisch vlak!

Een aangepast bermbeheer

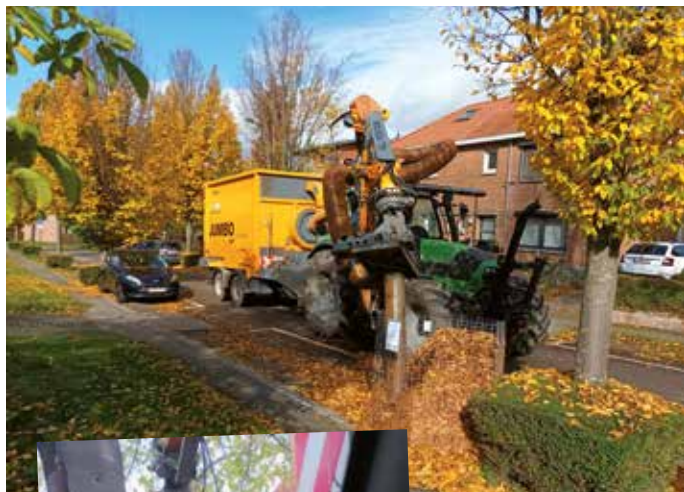
De gemeente Halle telt circa 92 kilometer bermten die in verschillende fases gemaaid worden. Na de veiligheidsmaai, waar een eerste strook overal gemaaid wordt, zal de rest van de bermten volgens vier verschillende fases één of meerdere keren per jaar worden gemaaid, al dan niet op de volledige breedte. Deze maafases worden vastgelegd in functie van het biotoop en het potentieel.



Naast de joystick op zich zorgt de terminal voor de nodige informatie, maar ook voor het inschakelen en stilleggen van de klepelmaaier en de invoervijzel.



Al het groenafval afkomstig van het maaien van deze bermten wordt vervolgens opgeladen richting verwerking bij Brussels Compost, om er compost van te maken.



Na het maaiseizoen wordt de klepelmaaier afgebouwd om de bladkorven van de gemeente op wekelijkse basis leeg te zuigen.



Werken in verstedelijkt gebied is niet altijd eenvoudig.

Al het groenafval afkomstig van het maaien van deze bermen wordt vervolgens opgeladen richting verwerking bij Brussels Compost, om er compost van te maken. Op deze manier draagt deze activiteit een steentje bij aan een lokale en circulaire economie met hergebruik van de natuurlijke grondstoffen. In het verleden werden ook testen uitgevoerd om dat bermgras te gebruiken als grondstof voor biogas, maar de mogelijke verontreinigingen (blikjes, plastic enzovoort) evenals een hoger aandeel zand in het geheel hebben ervoor gezorgd dat deze piste werd verlaten.

De Pro 680 All Position

De maaiarm Pro 680 All Position maakt het mogelijk om rechts van de tractor te maaien, met een maximaal bereik van 6,80 m. De arm kan 120 graden naar voor bewegen (tot de transportpositie), en 15 graden naar achter (daardoor is er ook een bescherming bij een eventuele botsing met een obstakel). Om een optimale stabiliteit te bekomen zal een cilinder het pendelen van de vooras automatisch blokkeren als de arm ver uitgestrekt wordt. De stad Halle koos voor de uitvoering met een klepelmaaier met een werkbreedte van 1,50 meter. De invoervijzel achter de klepelmaaier maakt het mogelijk om het gras naar de opvangbuis te leiden. De constructeur rustte de invoervijzel uit met een omkeermecanisme. Mocht er bijvoorbeeld een stukje hout niet door de vijzel geraken, dan kan deze vanuit de cabine omgekeerd



De maaiarm heeft een bereik van 6,80 m.



De zuigwagen heeft een inhoud van 20 m³.



In droge omstandigheden vreet de klepelmaaier zelfs erg hoog gras of dichtbegroeide vegetatie probleemloos op.

draaien om deze verstopping te verhelpen: bijzonder handig en tijdsbesparend! Een krachtige ventilator zorgt ervoor dat het gras dan opgezogen wordt en vervolgens in de zuigwagen met een inhoud van 20 m³ terechtkomt. Dit is de kleinste uitvoering van Vandaele. Deze zuigwagen is ook verkrijgbaar met een 'grote' losdeur, waardoor de inhoud met 5 m³ toeneemt, of zelfs met een langer onderstel, opnieuw met 'kleine' of 'grote' losdeur, goed voor een inhoud van respectievelijk 30 of 35 m³. Dankzij de 'kleine' zuigwagen blijft de totale lengte van de combinatie van de stad Halle vrij kort, waardoor deze ook wendbaarder is in drukke gebieden, zoals woonwijken.

Om het werk van de chauffeur te vergemakkelijken rustte Vandaele de maaier uit met een aantal automatische functies. Zo zorgt de ALC (Automatic Level Control) dat de draaikrans waterpas blijft. De APC (Automatic Position Control) zorgt ervoor dat de maaikast haaks blijft ten opzichte van de tractor, ongeacht de positie van de maaier zelf. Deze functie is bijzonder handig als een stukje berm tussen twee verlichtingspalen bijvoorbeeld in één keer gemaaid wordt, door aan het einde van elke werkgang terug een stukje achteruit te rijden en de maaier 'één werkstrook verder' te verzetten. Verder is deze maaier uitgerust met de ARC, of rotorstop in transportpositie. De rotor wordt bovendien ook automatisch stilgelegd als de chauffeur zijn stoel verlaat, of als de druk in de olieleidingen te hoog oploopt omdat de rotor geblokkeerd is. Een laatste automatische functie is de AHC (Automatic Heat Control), die ervoor zorgt dat het hydraulisch systeem niet oververhit geraakt.

Aan de slag met de machine

Tijdens de eerste dagen was het vooral de kunst om met de machine te leren werken, om de plannen met de aangeduide maaierwerkzaamheden

te verkennen, en om uiteindelijk efficiënt aan de slag te gaan. De maaier wordt volledig bediend door middel van een joystick. In het begin vraagt het wel wat gewenning, maar eens we alle bewegingen onder de knie hadden, bleek de bediening toch vrij intuïtief. Naast de ergonomische joystick zorgt de terminal voor de nodige informatie en het inschakelen en stilleggen van de klepelmaaier en de invoervijzel die het gemaaid gras naar de opvangbuis leidt. Onder droge omstandigheden vreet de klepelmaaier zelfs erg hoog gras of dichtbegroeide vegetatie probleemloos op. In nattere omstandigheden is het dan weer vooral kwestie van voorzichtig te blijven zodat het opgezogen gras goed door het eerste deel van de buis komt. Het grootste deel van de verstoppingen is vooral te wijten aan het feit dat er in bepaalde omstandigheden ook (natte) grond opgezogen wordt, bijvoorbeeld als de klepelmaaier te hard over een natte ondergrond sleept. Deze grond zorgt dan voor verstoppingen in het eerste deel van de buis. Het volstaat dan om de buis even los te maken achter de invoervijzel zodat de verstopping verholpen wordt. In dit geval is het ook kwestie van ervaring op te bouwen en de machine te leren kennen om problemen te voorkomen. De automatische functies op de maaier helpen ook om sneller en efficiënter te maaien. Manueel rijden kan eenvoudig door deze functies uit te schakelen op het touchscreen. De terminal biedt duidelijke informatie over het maaien zelf en maakt het ook mogelijk om de werkverlichting (zwaailichten) te bedienen. Eens we deze combinatie gewoon waren, was het echt een plezier om ermee te rijden. Wel is zo'n maaier met zuigwagen niet weggelegd voor iedere chauffeur. De kunst is en blijft om het juiste tempo te vinden en naar de reactie van de machine te blijven luisteren om probleemloos te kunnen werken. Het enige dat we eigenlijk missen, is een verwittiging als de zuigwagen vol is. Met een beetje ervaring lukt het echter wel om aan te voelen wanneer dit bijna het geval is.

Ook bladkorven

Na het maaiseizoen wordt de klepelmaaier afgebouwd om de bladkorven van de gemeente op wekelijkse basis leeg te zuigen. Op deze manier draait de volledige maaiercombinatie nog wat uren en wordt deze taak bovendien efficiënt uitgevoerd dankzij de grotere capaciteit van de zuigwagen. Dit jaar, en omwille van de goede en warme weersomstandigheden, was het leegzuigen van de bladkorven in het late najaar nog steeds bezig. ■



Zicht op de joystick om de arm te bedienen

**ALLE PREMIUM
MERKEN**
ONDER 1 DAK



ISEKI



VIND UW DEALER



FERRIS



TS INDUSTRIE



Reserveer uw gratis demo via
mail: garden@vanderhaeghe.be



WALKER

HH garden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

www.hh-garden.be



Hoe onderhoud je een sportveld op basis van bezetting en gebruik?

Voor talrijke sportclubs is de aanleg van een nieuw gazon een aanzienlijke investering. Naast het klassieke onderhoud zoals maaien, bemesting en beregening is het noodzakelijk om rekening te houden met de bezetting en het gebruik van dit sportveld. Dan kan het veld in de best mogelijke conditie worden gehouden. Bezetting en gebruik: deze twee factoren worden vaak vergeten en het is daarom de moeite om er even bij stil te blijven staan.



✍️ Christophe Daemen

De bezetting

De bezetting kenmerkt de intensiteit van het gebruik van het grasveld door mensen die hun sport komen beoefenen. Hoe intensiever een grasveld wordt gebruikt, hoe meer zorg het nodig zal hebben om in goede staat te kunnen blijven. Een grasveld leeft en zoals alle levende wezens kent het daarom grenzen, zelfs als het best mogelijke onderhoud wordt toegepast.

De bezetting wordt in kaart gebracht door de 'wekelijkse gebruiksduur' te berekenen. Deze maximaal draaglijke gebruiksduur voor een gazon zal afhankelijk zijn van een aantal factoren:

- Allereerst zal het nodig zijn om rekening te houden met het **type sport** dat wordt beoefend. Voetbal zal niet dezelfde impact hebben op het veld als bijvoorbeeld hockey of rugby.
- Een tweede factor is het **aantal spelers**, evenals het feit of het kinderen of volwassenen zijn.
- De **aanleg van het gazon** zal eveneens een belangrijke rol spelen. Hierbij denken we aan het feit dat het gazon groeit in een 'natuurlijke' bodem of op een specifieke ondergrond of substraat, maar ook aan de aanwezigheid van een drainage- of bewateringssysteem.
- Er moet ook rekening worden gehouden met de **vegetatieve cyclus** van het gazon. Het spreekt vanzelf dat een gazon in een periode van actieve groei meer zal kunnen verdragen.

- Het spreekt voor zich dat de **weersomstandigheden** van het moment (zeer droge omstandigheden of zware regenval) een vrij belangrijke rol zullen spelen.
- Tot slot blijven de regelmaat en kwaliteit van het **onderhoud** op de eerste plaats staan.

Voor een beheerder van een grasveld zal het nodig zijn om rekening te houden met deze verschillende criteria bij het opstellen van het bezettingsschema van de verschillende sportvelden.

Tabel 1 geeft de gemiddelde wekelijkse bezetting per periode van het jaar en de veldomstandigheden weer. Deze aanbevolen gebruikstijden zijn indicatief en kunnen worden overschreden, op voorwaarde dat er vakbekwaam personeel en adequate apparatuur beschikbaar zijn om een superieure kwaliteit en aangepast onderhoud te bieden. In dit geval zal de ervaring van de greenkeeper en zijn team het dan mogelijk maken om de maximale speelduur nauwkeuriger te bepalen op basis van de gewenste staat van de grasmant. Op dit niveau zal de aanwezigheid van een drainagesysteem of een professionele bewateringsinstallatie uiteraard de jaarlijkse gebruiksduur verhogen die een grasveld kan weerstaan zonder afbreuk te doen aan de kwaliteit van het gazon, en dus de degradatie zoveel mogelijk vermijden.

Staat van het gazon	Januari/februari	Maart/april	Mei/augustus	September/oktober	November/december
Droog	4 uren	12 tot 14 uren	12 tot 16 uren	12 tot 14 uren	4 tot 6 uren
Nat	2 tot 3 uren	8 tot 10 uren	8 tot 10 uren	8 tot 10 uren	2 tot 4 uren
Verzadigd	1,5 uur	2 tot 4 uren	2 tot 4 uren	2 tot 4 uren	1,5 uur
Gevroren	Afgeraden				Afgeraden
Dooiperiode	Verboden				Verboden

Tabel 1: wekelijkse bezetting door 22 spelers, voor een goed onderhouden gazon

Gebruik

Bezetting is een **kwantitatief** kenmerk van de intensiteit van het **gebruik** van het gras door de beoefenaars terwijl het gebruik een **kwalitatief** kenmerk is.



Het is aangewezen om het beheer van de bezettingsschema's toe te vertrouwen aan een onafhankelijk persoon die in staat is de belasting te beoordelen die een veld kan dragen, op basis van zuiver agronomische en meteorologische criteria.

Hoe meer een grasveld gebruikt wordt, hoe meer zorg het nodig zal hebben om te worden onderhouden of terug in orde te worden gebracht. Een grasveld leeft echter en zoals alle levende wezens heeft het zijn grenzen, zelfs als de beste zorgen worden toegediend. Gebruik is dus een kwestie van gezond verstand. Het vermogen van een sportveld om de 'piekbelasting' te weerstaan als gevolg van bepaalde oefeningen die een zeer gelokaliseerde en overmatige vertrapping genereren (springen, slalom, gemarkeerde steunen op eenzelfde plaats ...) is variabel afhankelijk van het seizoen, maar ook van de klimatologische omstandigheden van het moment. Het is niet ongebruikelijk om te ontdekken dat de negatieve impact die wordt gegenereerd – door één enkele praktische oefening onder bepaalde omstandigheden – gedurende vele maanden zichtbaar en schadelijk voor de kwaliteit van het speeloppervlak zal blijven.

Welke maatregelen treffen?

Om het gazon in de best mogelijke conditie te houden, is het noodzakelijk om rekening te houden met een aantal parameters, en met zaken die soms eenvoudig te implementeren zijn. Een overzicht:

- Het is belangrijk om **gebruikers** (staff, spelers ...) te informeren over de gevolgen van oneigenlijk gebruik van een grasveld wanneer de omstandigheden ongunstig zijn.
- Het is noodzakelijk om de aandacht van **coaches en trainers** te vestigen op het feit dat sommige oefeningen zeer traumatisch zijn voor het grasveld.



Het is noodzakelijk om de oefeningen aan te passen aan het vermogen van het terrein om een significante en gelokaliseerde vertrapping te weerstaan.

- Het is noodzakelijk een zekere **flexibiliteit** van de schema's voor terreingebruik te voorzien om zich aan te passen aan de omstandigheden van het moment.
- Het verdient de voorkeur om – voor zover mogelijk – het beheer van de bezettingsschema's toe te vertrouwen aan een **persoon die onafhankelijk is** van het sportpersoneel en die in staat is de belasting te beoordelen die een veld kan dragen, op basis van zuiver agronomische en meteorologische criteria.
- Er moet voor gezorgd worden dat de **correcte regels** voor het gebruik van het grasveld worden weergegeven in het huishoudelijk reglement van de club.
- Ten slotte blijft het essentieel om de **besturen** (federatie, provinciale comités enz.) die wedstrijden organiseren en beslissen over wedstrijduitstel te betrekken bij de mogelijke schade die gepaard gaat met het spelen onder slechte omstandigheden.

Enkele praktische aspecten die eenvoudig toe te passen zijn

Het is noodzakelijk om de oefeningen aan te passen aan het vermogen van het terrein om een significante en gelokaliseerde vertrapping te weerstaan. Als dit niet mogelijk is, moeten deze oefeningen worden verplaatst naar de minst bezochte gebieden: neutrale gebieden, in de hoeken, achter de doelen ... of zelfs op grasveld buiten het veld.

Daarnaast moet het gebruik van een grasveld worden vermeden wanneer het verzadigd is met water, tijdens een periode van zware regenval, wanneer het bevroren is of tijdens een dooiperiode. Het is wanneer het bodemoppervlak (de bovenste 2 cm) ontdooit maar

EVOgreen

PROFITABLE EQUIPMENT

EVOGREEN srl – Rue du bois 44 – 4840 Welkenraedt – 0493 390030 – info@evogreen.be

Facebook Instagram LinkedIn



Aangepast onderhoud, met soms ingrijpende maatregelen, zorgt dat het gazon bestendig is tegen bijvoorbeeld vertrapping.

de diepere lagen nog bevroren zijn, dat het gazon het meest gevoelig is voor ontworteling, uitdroging van bovengrondse delen en moddervorming.

Ten slotte is het noodzakelijk om bepaalde traumatische oefeningen voor een zeer nat grasveld te vermijden of zelfs het gebruik van een drassig of bevroren veld te verbieden. Dit maakt het dan mogelijk om de gebruiksduur in goede omstandigheden voor langere tijd te verlengen.

In bepaalde landen, zoals Engeland bijvoorbeeld, moeten coaches in de Premier League (of eerste divisie) de goedkeuring van de greenkeeper vragen voordat ze een voetbalveld mogen gebruiken, zelfs als het



Wanneer het bodemoppervlak (de bovenste 2 cm) ontdooit maar de diepere lagen nog bevroren zijn, is het gazon het meest gevoelig voor ontworteling.



Als het grasveld verzadigd is met water (modder) is bespeling af te raden.

om een eenvoudig trainingsveld gaat. Op dezelfde manier is het tijdens de warming-ups voor wedstrijden ook de greenkeeper die voor beide teams aangeeft welk gebied kan worden gebruikt. Dit maakt het mogelijk om het werk dat de greenkeeper en zijn team de hele week hebben uitgevoerd te respecteren, terwijl het grasveld in de best mogelijke conditie blijft. ■

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.



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.

Wilt u meer informatie over een van onze producten?

Wilt u één van onze officiële erkende dealers worden?

Neem contact met ons op

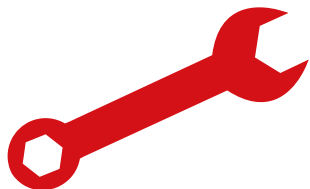
www.kress.com
servicebenelux@kress-robotik.com

Uw alles-in-één batterijsysteem

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



60V^{max}



De duurzame tuin ... van Grin

Het Italiaanse Grin is bekend om zijn succesvol concept van grasmaaien zonder opvang en het ter plekke versnipperen van het maaisel tot voeding voor het gazon. In diezelfde filosofie bracht het merk recentelijk twee houtversnipperaars uit onder de naam BIOCH: een 50mm- en een 70mm-versie. We maakten in oktober kennis met de professionele en semiprofessionele houtversnipperaars van Grin.

✍ Peter Menten | 📷 Helena Menten



Grin heeft zijn grasmaaiergamma sinds kort uitgebreid met twee houtversnipperaars. Het wil met deze BIOCH 50 en 70 aansluiten bij zijn concept van **reduceren, hergebruiken en recyclen**. Niet voor gras deze keer, maar voor snoeiafval van heggen, fruitbomen, de moestuin, klimop enzovoort. De filosofie achter het idee van een versnipperaar in het gamma houdt in dat de machine het snoeimateriaal versnipperd tot snel verteerbaar materiaal dat in de tuin gebruikt kan worden als strooisel of dat gecomposteerd kan worden.

Een 50mm- en 70mm-versie



Bij beide machines drijft een Briggs & Stratton-benzinemotor een hakselschijf met twee vaste messen aan. Het materiaal wordt haaks op de hakselschijf ingevoerd. Achter elk vast mes zit een set van klepels gemonteerd die het materiaal nog extra verkleinen en tegelijk voor meer luchtstroom zorgen. Deze combinatie maakt dat de versnipperde massa nog sneller kan gaan composteren omdat het materiaal over een grotere oppervlakte is opengereten. De motor is

voorzien van een elektrische starter, maar kan in noodgevallen ook met een trekkoord worden gestart. In 'vers' materiaal en snoeiafval werken beide machines even vlot. Droog hout en met name takken met veel zijtakken gaan moeilijk door de opening van de 70mm-versie. Dat heeft volgens ons te maken met de afdekking boven de invoertrechter, iets wat er bij de kleine niet is. Daardoor kan bij die laatste het invoerkanaal beter benut worden. We herhalen dat dit enkel het geval is bij droog hout dat al enkele maanden gesnoeid is. Bij de 50mm-versie is de hakselschijf bereikbaar door twee bouten los te schroeven. Bij de grotere vraagt het iets meer werk.

Om over een ongelijke ondergrond of een grindpad te rijden vonden we de smalle, harde wielen een nadeel, zeker bij de grote versie die toch 130 kg leeg weegt. Op luchtbanden zou deze makkelijker verplaatsbaar zijn.

Tabel

Type	BIOCH 50	BIOCH 70
Maximale diameter	50 mm	70 mm
Lengte mes / aantal	100 mm / 2	150 mm / 2
Aantal klepels per mes	4	6
Briggs & Stratton-motor	208 cc	306 cc
Diameter vliegwiel-hakselschijf	280 mm	340 mm
Gewicht	71 kg	135 kg
Uitlaatpijp	Vast uitwerppunt	360° rondom

HET IS TIJD VOOR, STEVIGER, LICHTER EN KRACHTIGER TUINGEREEDSCHAP...

ZERO
EMISSION

CHALLENGE
2025
WERKEN AAN EEN SCHONE,
STILLE EN VEILIGE TOEKOMST

56V
1568 Wh

IP56
WATERBESTENDIG

VALTESTEN
DOORSTAAN
(1,5 M)

VENTILATIE
OM DE ACCU KOEL
TE HOUDEN

TOT
1000
CYCLI

De tijden zijn veranderd en ook het gereedschap dat we gebruiken. En onze nieuwe Professional-X serie is hiervan het ultieme bewijs. Uitgerust met de meest geavanceerde lithium-ion accu die er bestaat en met hetzelfde vermogen als een benzinemotor. Een accu die gemaakt is om lang mee te gaan en die geschikt is voor de zwaarste klus, de hele dag door. En met een IP56-weerbestendigheidclassificatie houdt zelfs de zwaarste regenbui u niet tegen. Tijd om over te stappen op de kracht van EGO.

Toonaangevende Professionele garantie*

3 JAAR
MACHINE GARANTIE

3 JAAR
ACCU GARANTIE

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

#powerreimagined

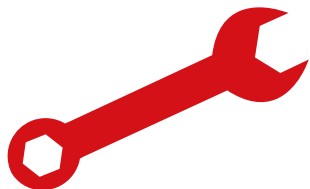


egopowerplus.nl
challenge2025.eu

*Bezoek egopowerplus.nl voor de voorwaarden.

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

PROFESSIONAL X



Jo Beau F3 Pro Blower

67 m³ per minuut op vol toerental of 235 km/u, dat is de luchtstroom waarmee deze Pro Blower afgevalen bladeren te lijf gaat. We hebben de machine kort getest in kleine bladeren die vastgekleefd lagen aan de grasmat en op bladeren die op een oprit met split lagen.

✍ Peter Menten | 📷 Helena Menten



De praktijk

De 9pk-motor op gang trekken vraagt even doorhappen want de turbine wordt rechtstreeks door de motor aangedreven. Deze machine weegt 72 kg, een stevige massa die de stabiliteit ten goede komt, maar stevig opgepompte bandjes en flink wat duwkracht vraagt als de ondergrond niet goed draagt. Want dan heeft de machine de neiging om met het voorloopwiel in de grond te gaan. In dat geval lukt het beter om de machine te trekken dan ze te duwen. Een dubbel voorloopwiel vooraan lijkt ons een zinvolle verbetering voor wie veel op een slecht dragende ondergrond moet rijden.

De luchtstroom gaat links van de machine en door een klep te verzetten kan deze ook naar voor afgeleid worden. Door eerst vooraan te blazen kan er dan tegen een kant (een muur of gebouw) vertrokken worden en in een volgende werkgang kan de luchtstraal naar links worden gezet. Zo kunnen alle hoeken en kanten mooi uitgeblazen worden.

De machine is zeer goed wendbaar en het gewicht zit goed verdeeld om met weinig inspanning te kunnen draaien en keren.

Omschrijving

De Jo Beau F3 is een professionele bladblazer op wielen met achteroverhellende centrifugaalventilator die wordt aangedreven

door een 9 pk sterke Honda GX270-motor. Het geheel weegt 72 kg en bestaat uit een robuuste, volledig metalen constructie en luchtbanden met binnenbanden om soepel te kunnen rijden. De klep om de luchtstroom naar voor of zijdelings te sturen kan met de voet bediend worden. Het klepje om de luchtstroom te geleiden is regelbaar.

Geschikt voor?

De Jo Beau 'Cyclone Blower' is geschikt om bladeren en afval van gazons, bermen, opritten, parkeerplaatsen en paden te ruimen. Hij is verder een ideaal hulpmiddel voor aannemers om beton- en asfaltoppervlakken of andere ondergronden te reinigen vooraleer er coatings of afdichtingsmiddelen worden aangebracht. We hebben het niet in de praktijk kunnen testen, maar de luchtstroom moet volgens ons ook wel krachtig genoeg zijn om sneeuw te ruimen.

Samengevat

Luchtdebiet	67 m ³ /min
Windsnelheid	235 km/u
Motor	Honda GX270 1 cil. 4-takt
Vermogen	6,3 kW (9 pk)
Verbruik	3,6 l/u – 3.600 toeren
Geluidsniveau Lw (A)	102 dB(A)
Afmetingen (LxBxH)	1.085 x 750 x 1.065 mm
Gewicht	72 kg
Diameter turbine	570 mm
Diameter schoepenwiel	432 mm

TORO®

BATTERY JUST GOT **BIGGER***



53cm 60V HD Proline -
22275

76cm eRider Side Discharge
- 75500

55cm Flex-Force 60V Recycler -
21864

LEGENDARISCHE PRESTATIES, MET RUNSMART® TECHNOLOGIE

Met meer dan 100 jaar expertise in innovatieve oplossingen voor huiseigenaren, blijft Toro uitrusting ontwikkelen die is ontworpen om onze klanten de nieuwste hoogwaardige functies te bieden.

Toro's steeds groter wordende assortiment batterij gevoede producten is ontworpen met Toro's legendarische betrouwbaarheid, duurzaamheid en prestaties, gecombineerd met de voordelen van batterijvermogen. Eindelijk een draadloze serie zonder compromissen.

*Modellen 22275 en 21864 gebruiken een 60V lithium-ion batterij en model 75500 gebruikt een 72V-loodzuurbatterij.



Moasure-meetool op smartphone

Moasure ONE is een meettool die de oppervlakteberekening voor aannemers die opmetingen moeten doen vereenvoudigt.

Met de tool kunnen complexe situaties op een volledig nieuwe manier gemeten worden. De nieuwe tool is geschikt om via de smartphone oppervlaktes, omtrekken en afstanden te berekenen en tegelijk hellingen en hoogtes mee in rekening te nemen.



Vredo Fluid Feeder

Vredo staat bekend om zijn doorzaaimachines. Een verdere ontwikkeling daarop is de Fluid Feeder.

Dit is een innovatieve machine om vloeistoffen, zoals nematoden (aaltjes) en vloeibare stimulantia, door middel van het dubbelschijvensysteem in de wortelzone te injecteren. Om schadelijke insectenlarven (engerlingen) succesvol te bestrijden moeten nematoden zo dicht mogelijk bij de larven gebracht worden en mogen ze bijvoorbeeld niet in aanraking komen met uv-licht. Voor dit laatste zorgt de Fluid Feeder waardoor de bestrijding zeer effectief wordt met zo min mogelijk bestrijdingsmiddel.



Fischer EcoCut

De EcoCut is een actieve insectenbeschermingsunit voor het maaien van bermen.

De insecten worden voor de maaier opzijgeblazen. Een blazer en het daarmee verbonden luchtkanaal staan borg voor een doelgericht resultaat. De EcoCut is voor verschillende soorten maaiers inzetbaar en kan op de meeste bestaande maaikasten van eender welk merk armmaaier worden opgebouwd. Langsheen wegbermen, uitgebreide taluds en struikgewas kan op deze manier een actieve bescherming voor bijen, insecten en andere kleine wezens een belangrijke bijdrage tot de biodiversiteit leveren.

Het systeem is gepatenteerd en alleen bij Fischer verkrijgbaar. Het bestaat uit een klepelmaaier met bijzonder lichte ventilator en blaast de insecten horizontaal weg. Het systeem werkt met een luchtstroom tussen 80 en 200 kubieke centimeter/minuut.



Mobiel laden en transporteren van accu's bij Stihl

De bottTainer levert een all-in-one oplossing voor het mobiel laden en transporteren van accu's. Deze maakt gebruik van een centrale stroomaansluiting van 230 volt om alle accu's tegelijk te laden.

De kast waarin de accu's zitten opgeborgen is beschermt tegen weersinvloeden en afsluitbaar tegen diefstal. Het idee komt voort uit een samenwerking tussen Stihl en de firma Bott, die in voertuiginrichting gespecialiseerd is. Het is gebaseerd op een schuif uit de bestelwageninrichting waarop meerdere Stihl AL 301-4 laadmodules zijn gemonteerd. Op deze manier kunnen aannemers, openbare besturen en iedereen die geregeld accu's op de werf moet wisselen tot 28 accu's veilig en snel opladen en vervoeren. In optie kan het geheel voorzien worden van een temperatuurregelingspakket dat bestaat uit een geïntegreerde verwarming en verluchting zodat er ook bij zeer lage of hoge buitentemperaturen kan worden opgeladen. Tegelijk zorgen de opbergmodules voor een vaste opberging van de accu's in de bottTainer. En na het werk kunnen ze in de opbergkast blijven zitten om daar 's nacht opgeladen te worden. Batterijen in- en uitpluggen om ze op de thuisbasis op te laden is dus niet meer nodig. Om de bottTainer aan te sluiten volstaat een traditionele 230V-stekker. De bottTainer bestaat in verschillende varianten: voor 8, 16 of 28 accu's.



EasySeed als oplossing voor lichte zaden

Lichte zaden met een laag duizendkorrelgewicht samen zaaien – bijvoorbeeld een bloemenweide of mengsels voor een sportveld – is niet evident omwille van de fijnheid van het zaad.

De firma Instant Seed ontwikkelde een coatingproces waarin het zaad met een klein duizendkorrelgewicht van verschillende groottes en vormen in een 'zaadbolletje' kan combineren. In de coating kunnen zelfs aanvullende voedingsstoffen en mycorrhiza worden toegevoegd. Dit innovatieve proces is geschikt voor het zaaien van bijvoorbeeld bloemenweiden en andere terreinen waar combinaties van lichte zaden gebruikt worden. De zaden ontkiemen regelmatig en de kwaliteit van de opkomst verbetert aanzienlijk. Bovendien wordt er zaad uitgespaard en krijgt onkruidvorming minder kans omdat de zaden zich van bij de opkomst mooi egaal ontwikkelen over heel het ingezaaide terrein.



FSI B21 compacte stronkenfrees

De FSI B21 is een zeer compacte (68 cm breed) en goed uitgebalanceerde stronkenfrees. De constructie maakt het mogelijk om grote stronken tot 90 cm veilig uit te frezen.

Dankzij het gepatenteerde hill keeping-systeem kan de machine op hellingen eenvoudig en veilig naar achteren worden getrokken om ze op een trailer te laden of om op een steil terrein te rijden. Als deze hill keeping wordt geactiveerd blokkeert het systeem elke voorwaartse beweging van de wielen, waardoor de gebruiker de machine stevig onder controle heeft. De machine is verder volledig onderhoudsvrij. De remmen kunnen per wiel afzonderlijk worden geblokkeerd. FSI gebruikt een 14 pk sterke Kohler-motor. De compacte afmetingen van 1.580 x 680 x 1.230 mm (L x B x H) zorgen ervoor dat deze stronkenfrees door alle doorgangen kan passeren. **Meer info: www.evogreen.be - Tel: 0493 39 00 30**



Duurzaam robiniahout als houtsnippers



Robihack is het eerste bedrijf in Duitsland dat gespecialiseerd is in de productie en distributie van houtsnippers van robiniahout.

Robinia is een houtsoort afkomstig van de Robinia pseudoacacia, een Amerikaanse loofboom. De houtsoort heeft een hoge weerstand tegen

aantasting door insecten en rot en is veruit het meest duurzame hout dat in ons klimaat groeit. Het kernhout is licht geelgroen tot bruingroen en het smalle spinthout is geelwit. Het hout dat bij ons wordt geïmporteerd, komt voornamelijk uit Polen, Slowakije en Hongarije. De houtsnippers van de firma Robihack rotten vele malen langzamer dan commercieel verkrijgbare houtsnippers gemaakt van naaldhout. Deze houtsnippers zijn beter bestand tegen schimmel- en plaagbesmetting en zijn TÜV-gecertificeerd als valbeveiliging voor speeltuinen en als ondergrond voor paden, parkeerplaatsen of andere buitenruimtes. De houtsnippers zouden tot 15 jaar meegaan.

12-15.01.2023

FLANDERS EXPO GENT
10.00-18.00 uur

www.agriflanders.be

*Omhels de
landbouw*

**Agri
flanders**

Vlaamse land- en tuinbouwbeurs

Hoofdsponsor:



Ook met de steun van:





Sensor om het vochtgehalte van de bodem in 't oog te houden

Met behulp van de Plantobelly kan de bodemvochtwaarde vanaf het bureau worden opgevolgd.

De Plantobelly is een sensor die het vochtgehalte in de bodem continu opvolgt en doorgeeft. Als het nodig is, kan er een irrigatiesysteem aan worden gekoppeld. Een ander voordeel is dat je kunt aantonen dat de boom vakkundig werd verzorgd en geen droogtestress heeft gehad. Als de boom in een kritisch vochtigheidsbereik komt, stuurt de sensor een bericht naar de gebruiker. De Plantobelly is ontworpen om zes jaar in de grond te blijven voordat de batterij moet worden vervangen. De sensoren zijn verkrijgbaar in twee uitvoeringen. De eerste is de Plantobelly L voor integratie in bestaande LoRaWAN draadloze netwerken voor langeafstandscommunicatie met weinig vermogen. De tweede is de Plantobelly N met NB-IoT technologie voor zelfvoorzienende inzet, onafhankelijk van stroomvoorziening en internet.



Grasmattenlegger van Ziegler

De graszodenlegger van Ziegler is een handig hulpmiddel voor het leggen van grasmatten.

Tot nu toe was het uitrollen van grasmatten enorm belastend voor het lijf. Er werd met gebogen rug gewerkt en om de rollen vervolgens af te snijden moest men op de knieën gaan zitten. Dankzij de grasmattenlegger kan het meeste werk dat komt kijken bij het leggen van gras in een rechtopstaande houding en in minder tijd worden uitgevoerd. Eén gereedschap volstaat om de grasrollen open te rollen en af te snijden.



App om planten te leren kennen

Botanica is een innovatieve leerapp waarmee de belangrijkste eigenschappen van planten kunnen worden geleerd.

Tegelijkertijd wordt het uiterlijk van de plant met gedetailleerde foto's weergegeven. Met Botanica kan de plantenkennis op een eenvoudige manier worden verbeterd. Als de app voor leerdoeleinden wordt gebruikt dan kunnen de trainers met behulp van een controletool in de app op elk moment de leervoortgang van de cursisten volgen.



Lite-Rootprotect wortelbeschermingsverband

Het Lite-Rootprotect wortelbeschermingsverband beschermt blootliggende boomwortels op bouwplaatsen niet alleen tegen zon en schade, maar houdt ze ook permanent vochtig.

Het beschermingsverband slaat het water vele malen beter op dan conventionele doeken of jutematten. Omdat het wortelbeschermingsverband 100% biologisch afbreekbaar is, blijft het na de bouwwerken gewoon in de grond en wordt het opnieuw aangevuld met grond. De circa 4 mm dikke Lite-Rootprotect is niet alleen verkrijgbaar als 10 cm breed verband, maar ook als worteldoek met een breedte van 80 of 120 cm. In combinatie met een irrigatieslang aan de bovenrand kan de bevochtiging ook automatisch worden uitgevoerd.



Godelmann-'klimasteen'

De GDM.KLIMASTEIN vormt een ecologische oppervlaktebedekking.

Het water kan erdoor sijpelen en stoffen die in het water zitten, blijven in de stenen hangen. Dit filterend effect is een van de grote voordelen waardoor er minder verontreinigingen in de bodem spoelen. Bovendien kan de 'klimasteen' water opslaan en verdampen aan het bodemoppervlak. Hij zorgt dus voor een natuurlijke waterregulering. Tot slot kan de steen volledig gerecycleerd worden.





maaiers in
perfecte
vorm

VANDAELE® 
Machines voor berm- en groenonderhoud

Klepelmaaiers

Houtversnipperaars

Onkruidborstels

Zoutstrooiers

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



www.vandaele.biz



Driewegkipper met verlaagd containerhaaksysteem

De AKA is een combinatie van een driewegkipper met een verlaagd containerhaaksysteem.

Voor een aannemer die verschillende kleinere werven heeft of voor openbare besturen kan het nuttig zijn om een containerhaaksysteem en driewegkipper samen te voegen tot één combinatie. De Duitse firma Münz Fahrzeugbau koppelde hier nog eens het voordeel van een lage bouw aan, waardoor dit multifunctioneel voertuig een manusje-van-alles wordt voor het vervoer van materiaal, het verplaatsen van containers en machines enzovoort. Het chassis kan ook nog eens kippen tegenover de trekdijsel waardoor er achteraan een lage oprijhoek ontstaat.



Agriflanders van 12 tot en met 15 januari 2023

In Flanders Expo in Gent zal van 12 tot en met 15 januari Agriflanders opnieuw doorgaan.

Deze landbouwbeurs, waar ook een gedeelte van de oppervlakte aan techniek besteed wordt, is zeker een aanrader voor wie geïnteresseerd is in mechanisatie. De beurs is open van 10 tot 18 u en is in de voorbije jaren uitgroeid tot een ontmoetingsplek voor de sector.



Stihl presenteert nieuwe robotmaaierlijn met 3 modellen

Stihl presenteerde dit najaar zijn nieuwe robotmaaiers. Het eerste wat opvalt, is dat er twee kleuren zijn: de standaard wit-oranje en de meer premium grijs-oranje uitvoering.

De maaiers zijn voorzien van het nieuwe Disc Cut-maaisysteem, hebben een maaibreedte van 28 cm, worden aangedreven door een krachtige lithiumionbatterij en beschikken over een intelligent gestuurd rij- en laadgedrag. Bij de iMOW-maaiers kunnen de basisfuncties aan de machine zelf bediend worden of via de intuïtief bedienbare app. De reeks bestaat uit drie modellen: de iMOW 5 voor gazons tot 1.500 m², de 6 voor het dubbele van die oppervlakte en de iMOW 7 voor gazons tot 5.000 m². Optisch zijn het dezelfde machines, ze hebben dezelfde maaischijf en -breedte, maar het vermogen van de accu en de gebruikte software verschillen.

Standaard en Evo

Elk van de drie modellen is in een standaard- en een Evo-uitvoering leverbaar. In de Evo-uitvoering is de rijsnelheid hoger en kunnen er steilere hellingen (tot 60%) genomen worden. De Evo heeft een uitgebreidere software met meer mogelijkheden.

Disc Cut-maaisysteem

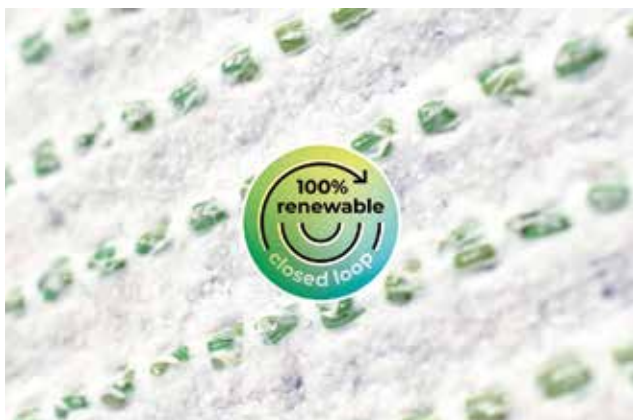
De nieuwe maaier is voorzien van het nieuwe Disc Cut-maaisysteem dat wordt gevormd door een kunststof maaischijf met drie kleine maaiemessen, die kunnen inklappen als ze iets raken. De maaelhoogte is in zestien stappen elektrisch verstelbaar van 20 tot 60 mm. Telkens als de maaischijf wordt opgestart, verandert de draaizin van de maaischijf. Dat zorgt ervoor dat het maaiemessje iedere keer 180 graden draait en dus aan alle kanten even snel verslijt.

Stihl werkt met een omtrekdraad en één of meerdere geleidingsdraden. Via deze draad vindt de maaier de kortste weg naar het laadstation. Bij de Evo-modellen kunnen er tot 3 geleidingsdraden worden gebruikt. De gebruiker kan het maaischema instellen en de laadprocedure wordt daarop afgestemd. Als de maaier minder dan twee uur in het laadstation staat, dan wordt hij snel opgeladen. Staat hij voor een langere tijd in het station, dan wordt de accu traag geladen.



Om de maaischijf te demonteren is geen gereedschap nodig.

Domo-kunstgrasveld kan worden gerecycleerd



Een Domo Infinitum-kunstgrasveld is gemaakt van polyethyleen materiaal, wat herkenbaar is aan de witte kleur.

Dit maakt het mogelijk om een kunstgrasveld aan het einde van zijn levensduur te verwerken tot zuiver granulaat, dat op zijn beurt kan worden hergebruikt voor de productie van nieuwe kunstgrasvelden. Het product is een verbetering vanuit ecologisch oogpunt, omdat het een gesloten recyclagecyclus creëert.

VANGUARD®



YOU.POWERED.

DISTIBUTEUR VOOR BENELUX
MOTOR SNELCO BV - EMMELOORD - NL
info@motorsnelco.nl - www.motorsnelco.nl



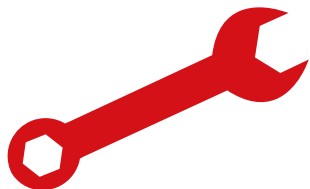
Agri flanders 12-15.01.2023
FLANDERS EXPO GENT

→ **BEZOEK ONS
OP STAND 3212!**



Harcon kilverborden en levellers voor de professionele gebruikers die de hoogste eisen stellen.
Dranicon staat voor kwaliteit en levert u de beste service.

VERKOOP: PIETER BLOMME | +32 477 402 102 | KRAAILOKERKWEG 23 | B9990 MALDEGEM |



Combinatie van groendak en zonne-energieopwekking

ZinCo is een Duits bedrijf dat gespecialiseerd is in groendaken. In 1957 richtte Walter Zink het bedrijf op dat zich toen specialiseerde in platte daken. In 1972 werd de eerste daktuin aangelegd en in 1975 zette het bedrijf, dat toen was omgevormd tot ZinCo, de eerste stappen in zonne-energie.

Peter Menten | ZinCo



Dit jaar presenteerde het bedrijf, dat ondertussen internationaal bezig is, een ontwerp van een groendak met fotovoltaïsche buismodules. De combinatie van groene daken en zonne-energieopwekking maakt lichtgewicht bouwmethoden mogelijk. Deze innovatie laat ook toe om bestaande groendaken aan te passen, waar conventionele systemen om structurele redenen niet bruikbaar zouden zijn. De buistechnologie biedt uitstekende groeiomstandigheden voor de planten dankzij de doorlaatbaarheid van daglicht en water. Aan de andere kant profiteert de PV-installatie van de koelere omgevingstemperatuur veroorzaakt door de vegetatie.

Continue opwekking van zonne-energie

ZinCo en zijn partner TubeSolar AG zien nog meer voordelen in een continue opwekking van zonne-energie gedurende de dag. In principe streeft men ernaar om de hele dag door consequent zonne-energie op te wekken. Het vereist minder opslagcapaciteit en draagt bij aan een lagere belasting van het net. Zonnepanelenmodules worden steeds vaker in oost-westrichting gemonteerd – onder een lichte hoek of meer verticaal met bi-facial PV-modules. Dit resulteert in twee pieken gedurende de dag, in de ochtend en de avond. De PV-buizen kunnen nog beter dan dat: ze produceren continu zonne-energie omdat de zonnestralen op elk moment van de dag het betreffende buisgedeelte in een rechte hoek raken.

Bovendien vangen de lichtgewicht PV-buizen aanzienlijk minder wind

als ze horizontaal liggen en mag het basisframe op zonne-energie kleinere afmetingen hebben. Dit zorgt voor een kostenefficiënt lichtgewicht ontwerp. Zoals altijd bij ZinCo-producten moet het frame van de installatie niet vast in het dak gepluigd worden omdat het stevig op zijn plaats wordt gehouden door de bovenliggende substraatlaag van het groendak.

Win-win

Het zonne-energiesysteem profiteert van het groene dak vanwege de koelere omgevingstemperatuur en de daaruit resulterende meetbaar verhoogde opbrengst. Ook het groendak profiteert van de water- en daglichtdoorlatendheid van het buisvormige ontwerp. De gedeeltelijke schaduw van vegetatie heeft zelfs enkele voordelen, vooral in droge gebieden. Verdamping wordt verminderd (waterverbruik) en de vegetatie wordt beschermd tegen te intense zon.

Breed toepasbaar

Industrie en bedrijfsleven bieden hier het grootste marktpotentieel, maar deze combinatie is zeker waardevol op alle stedelijke en particuliere gebouwen met een plat dak. Daarnaast kan deze techniek verder worden uitgebreid naar de intensieve groendaken, omdat in dit geval de PV-buizen op elke hoogte kunnen worden gemonteerd en zelfs als luifel boven een terras kunnen worden gebruikt. Architecten en bouwplanners kunnen eindeloos creatief zijn. Ze kunnen de huidige zonne- en groendaktechnologie combineren met de bestaande



ecosystemen voor groendaken, zonder dat ze extra ruimte moeten innemen. Fotovoltaïsche energie, stormbeheer, patio's, biodiversiteit en stadslandbouw kunnen hand in hand gaan met PV-buismodules. ■

JACOBS MAURITS

info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be

Ma tot vrij: 8u30 - 12u00 & 13u00 - 18u30. Za tot 16u. Zondag gesloten +32 (0)53 77 90 06

Herbergstraat 14
9310 Moorsel



Exclusief invoerder voor de Benelux



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

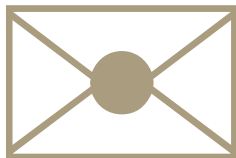
Firma Thomas BV
Brusselsesteenweg 144
1785 Merchtem
(32) 52/372 273
info@firmathomas.be
www.firmathomas.be



Meer info bij uw
New Holland dealer



www.newholland.com



Nieuw: verplicht een elektronisch betaalmiddel aanbieden sinds 1 juli!

Er wordt in ons land een strijd gevoerd tegen belastingfraude en dit heeft al meerdere wetsaanpassingen tot stand doen komen. We denken hier bijvoorbeeld aan de drempel voor contante betalingen. Maar nu is hier sinds 1 juli nog een nieuwigheid bijgekomen, namelijk de verplichting voor elke ondernemer om een elektronisch betaalmiddel aan te bieden aan zijn klanten. Wat houdt dit allemaal precies in?

De drempel voor contante betalingen

Zodra er een koop tot stand komt, of men een dienstverlening heeft bekomen, moet hiervoor betaald worden. Vroeger ging het steeds om contante betalingen, maar sinds de komst van de betaalkaarten werd er meer en meer via deze mogelijkheid betaald.

Bovendien werd de mogelijkheid van contante betalingen een paar keer aan banden gelegd door het opleggen van een drempelbedrag.

In 2012 al werd de limiet voor contante betalingen verlaagd van 15.000 euro naar 5.000 euro. In 2014 ging men nog een stapje verder en werd de drempel nog eens verlaagd naar 3.000 euro!

Of het nu gaat om de verkoop van materiaal, een machine of het leveren van diensten, is hierbij zonder belang: er mogen geen grotere bedragen meer contant in ontvangst worden genomen!

Nu een verplicht aanbod voor elektronische betaling sinds 1 juli!

Sinds geruime tijd worden betalingen vaak via bankkaart gedaan, maar toch zijn er ondernemers die nog geen mogelijkheid aanbieden om hun klanten elektronisch te laten betalen. Hier is nu sinds 1 juli verandering in gekomen.

Sinds dan moet elke ondernemer in België zijn klant de mogelijkheid bieden om elektronisch te betalen. Het maakt hierbij niet uit via welke vorm hij dat doet (Bancontact, Paypal ...).

Opgepast!

Met 'klanten' wordt hier de consument bedoeld. Deze nieuwe regel geldt niet tussen ondernemingen onderling!

De ondernemer mag de kosten die hij hiervoor maakt niet doorrekenen aan zijn klant en hij mag ook niet weigeren dat zijn klant elektronisch betaalt indien hij beneden een bepaald bedrag koopt. Biedt de ondernemer echter meerdere elektronische betalingsmogelijkheden aan, dan kan hij wel bepalen dat er voor één (of meerdere) van deze mogelijkheden wel een drempelbedrag geldt.

Daarenboven blijven de contante betalingen ook bestaan en mogen deze niet geweigerd worden.

Voor welke ondernemers geldt deze verplichting?

Sinds 2018 werd ons toenmalig 'Handelsrecht' vernieuwd en sindsdien heeft men het over 'Onderneming' en 'Ondernemingsrecht'.

Volgens deze nieuwe regels is een 'onderneming':

- (a) iedere natuurlijke persoon die zelfstandig een beroepsactiviteit uitoefent;
- (b) iedere rechtspersoon (bv. een vereniging, stichtingen);
- (c) iedere andere organisatie zonder rechtspersoonlijkheid (rechtspersoonlijkheid betekent dat een onderneming zelf over eigen rechten en plichten beschikt).

Concreet betekent dit dat niet alleen zaakvoerders en bestuurders 'ondernemers' zijn, maar ook alle vrije beroepen zijn 'ondernemers'! Sinds 1 november 2018 is het begrip 'ondernemer' de gangbare term geworden. Dit is veel ruimer vermits heel wat zelfstandigen (bv. de vrije beroepen: dierenartsen, artsen, advocaten, boekhouders, apothekers, tandartsen enzovoort, die vroeger niet als een 'handelaar' werden aanzien, dat ondertussen wel geworden zijn.

Een 'aparte' definitie voor deze nieuwe regels?

Voor de toepassing van deze nieuwe regels inzake de elektronische betaalmogelijkheden voorziet ons Wetboek Economisch Recht nog in een specifieke definitie en het definieert een 'ondernemer' hiervoor als 'iedere natuurlijke persoon of rechtspersoon die op duurzame wijze een economisch doel nastreeft, alsmede verenigingen'.

Dit betekent dat niet alleen effectieve ondernemingen, maar ook alle vrije beroepen onderworpen zijn aan deze nieuwe verplichting.

Ook hier geldt nog steeds de definitie dat een 'consument' iedere natuurlijke persoon is die handelt voor doeleinden die buiten zijn handels-, bedrijfs-, ambachts- of beroepsactiviteit vallen.

Vrije keuze van elektronisch betaalmiddel?

Ja, de ondernemer is vrij om te kiezen welk elektronisch betalingssysteem hij wenst te installeren. Hij zal echter best nagaan welk betaalmiddel voor hem het interessantste is. Het meest gekende is Bancontact, maar ondertussen zijn er al heel wat meer mogelijkheden. We denken hier bijvoorbeeld aan Payconiq.

Zijn er sancties voorzien?

Ja, de wetgever voorziet in strafboeten die kunnen gaan van 208 euro tot 80.000 euro!



Madiarmen voor tractoren

Werkbereik van 2,5 m tot 8,0 m



Ontdek ons
volledig aanbod
van Marolin

PIVABO
MACHINES VOOR TUIN, PARK & MILIEU
WWW.PIVABO.BE

