



Driemaandelijks tijdschrift
16e jaargang nr. 59 | maart 2023

WWW.GREENTECHPOWER.EU

GreenTechPOWER

HELPS YOU GROW YOUR BUSINESS



Redexim



VERTI-DRAIN



VERTI-DRAIN 2519

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

www.redexim.com
www.firmathomas.be



TW 280HB HYBRID AN INDUSTRY FIRST



TIMBERWOLF
LEAD THE PACK

- Toonaangevend piekvermogen van 62pk
- Eenvoudig te onderhouden
- Geen roetfilter(DPF)
- Zelfladend systeem
- Timberwolf kwaliteit

firmathomas.be
timberwolf-bnl.com

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



	Er is geen dialoog meer ...	5
	'Vinks Water Injector werkt goed op tees en greens'	6
	In Ottignies zet NGE machines in op service in een familiale sfeer	10
	Je bent jong en je wilt ondernemen	14
	Slimme uitwisseling gemeentepersoneel en brandweer	18
	'Bomen komen elkaar niet tegen, mensen wel' ... tenzij bij Spectrum Boombeheer	22
	In Bergen vertrouwt tuinaanlegger Le Rieu op een specifieke klantenkring	26
	Highlights	30
	Klimaat of milieu? (Deel II) - Nuchterheid is de boodschap	32
	Agribex van 6 t.e.m. 10 december 2023	36
	Ladingzekerheid: vast en zeker!	38
	Jean Stassart vertrouwt naast loonwerk op zijn bosbouwactiviteiten	42
	Oprapen, versnipperen en verzamelen in één werkgang: Nobili TRP-RT	46
	Laurent Scarnier is salesverantwoordelijke voor Wallonië en het Groothertogdom Luxemburg bij Vandaele Konstruktie	48
	Inschrijving nieuwe trekkers in België in 2022	50
	Highlights	52
	Tot op de bodem ... (Deel I)	54
	Eliet en Viano gaan samen de strijd aan tegen de droogte	60
	Highlights	62
	Een nieuwe verplichting in Vlaanderen: het 'asbestattest'	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 15.290 exemplaren in het Nederlands en het Frans.

 Cover: Helena Menten



**Distributeur
in België en
Luxemburg:**

KECKEX
CH-EMMENT | KECKEX | NACHHILF

RECO
ETRAC®

TORO.

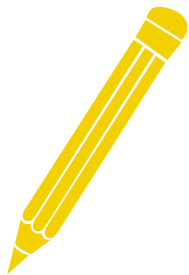
imants
Digging the future

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.**



‘Geld en de tv zijn de twee plagen van de huidige samenleving. Er is geen dialoog meer.’

(Brigitte Bardot, Frans fotomodel, actrice, zangeres en dierenrechtenactivist. 1934-)



‘Klimaatneutraal’

Met dit marketingwoord worden we door de reguliere media om de oren geslagen om ons te overtuigen dat het artikel of product waarover het gaat geen CO₂-uitstoot geeft. Concreet betekent dit dat de stroom of energie die erin wordt gestoken volledig CO₂-neutraal is opgewekt en de materialen waaruit het is gemaakt voor 100% recyclebaar zijn zonder dat daarvoor nog extra energie moet worden aangewend.

Het ‘klimaat’ of de angst errond die de media ons willen aansmeren, wordt hier misbruikt om verschillende verdienmodellen te kunnen verkopen. Via de Club van Rome is men al

sinds het begin van de jaren '70 angst op de bevolking aan het loslaten. Eerst via 'het milieu' met conclusies die weinig gefundeerd waren. Vervolgens bood de Club eind 2018 haar klimaatnoodplan aan het Europees Parlement aan, met tien dringende actiepunten: conclusies op basis van 'computermodellen' die niemand in de hand heeft.

De propaganda van de klimaatindustrie draait op volle toeren en wordt zwaar gesponsord door de internationale overheden. Een interessante website die ook een kritisch tegengeluid laat horen is bijvoorbeeld www.climategate.nl

Tegengas

Patrick Moore, medeoprichter van Greenpeace, zegt dat klimaatverandering is gebaseerd op een fout narratief

Patrick Moore was medeoprichter van Greenpeace in 1971 en negen jaar lang voorzitter van Greenpeace Canada. Hij was de enige binnen de organisatie die wetenschappelijk afgestudeerd was: een BSc Honours in Science and Forestry, een Ph.D. in Ecologie aan de University of British Columbia in 1974 en een eredoctoraat in de wetenschappen van de North Carolina State University in 2005. Van 1979 tot 1986 was Moore de directeur van Greenpeace International, en een drijvende kracht achter het beleid en de richtingen van de groep. Tijdens zijn vijftienjarige ambtstermijn werd Greenpeace 's werelds grootste milieuactivistenorganisatie. Van 1991 tot nu toe is Moore steeds in de milieu- en klimaatadviessector actief geweest, meestal als onafhankelijk consultant.

Als vooraanstaand wetenschapper, ecooloog en lange tijd leider op het internationale milieugebied wordt Patrick Moore algemeen beschouwd als een van 's werelds meest gekwalificeerde milieudeskundigen. De man staat achter de stelling dat er geen klimaatcrisis is zoals die ons verkocht wordt.

Moore heeft Greenpeace verlaten omdat het voornamelijk gericht zou zijn op het creëren van verhalen, die zijn ontworpen om het publiek angst en schuldgevoelens aan te jagen, zodat de mensen geld zouden sturen. Het werkt voornamelijk achter gesloten deuren samen met medewerkers van de VN, het World Economic Forum, enzovoort, die allemaal voornamelijk politiek van aard zijn.

Het Intergouvernementeel Panel voor Klimaatverandering (IPCC), wat als referentie aangehaald wordt als het woord 'klimaat' in de mond wordt genomen, is 'geen wetenschappelijke organisatie' zei hij. 'Het is een politieke organisatie die is samengesteld uit de Wereld Meteorologische Organisatie en het Milieuprogramma van de Verenigde Naties. Het IPCC huurt wetenschappers in om hen te voorzien van 'informatie' die het 'klimaatcrisis-verhaal ondersteunt.'

Hun campagnes tegen fossiele brandstoffen, kernenergie, CO₂, plastic enzovoort zijn misleidend en ontworpen om mensen te laten denken dat de wereld zal eindigen tenzij we onze beschaving verlammen en onze economie vernietigen. Ze hebben nu een negatieve invloed op de toekomst van zowel het milieu als de menselijke beschaving.

De redactie

Agribex van 6 tot 10 december in Brussels Expo



Amper negen maanden scheiden ons nog van de komende Agribex die van 6 tot en met 10 december op de Heizel zal doorgaan. Bij het openzetten van de inschrijvingen einde januari waren er al tientallen bedrijven die zich ingeschreven hadden: een duidelijk signaal dat Agribex de wind in de rug heeft. Op 1 juni gaan we in het PCLT in Roeselare onze dealerdag voor de groensector organiseren. Op pagina 36 leest u er meer over.

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



‘Vinks Water Injector werkt goed op tees en greens’

Deze keer zijn we afgezaakt naar het Nederlandse Bleijenbeek tussen Venlo en Nijmegen. Daar hadden we een afspraak op de Golfbaan Bleijenbeek waar ook het Nederlands Golfmuseum gevestigd is.

Deze golfbaan is, samen met de golf van Welderen, eigendom van de familie Vink. Deze familie koos in 1993 om het melkveebedrijf dat ze had stop te zetten en te investeren in een golfbaan.

  Dick van Doorn

Golfbaaneigenaar Dirk Jan Vink en hoofdgreenkeeper Ronald van Os. Van Os: ‘Wij hadden deze droge zomer geen last van fairways met (bijna) verdord gras omdat wij op onze beregeningssystemen waterkanonnen kunnen zetten. Ieder waterkanon bestrijkt veertig meter diagonaal.’



Omdat Bleijenbeek dicht bij de Duitse grens ligt, zou je verwachten dat er flink wat Duitse leden zijn bij Bleijenbeek, maar dat is niet het geval.

Van melkveebedrijf naar golfbaan

De Golfbaan Bleijenbeek en de Golfbaan Welderen liggen allebei in het oosten van Nederland. Het ontstaan ervan is best bijzonder. De familie Vink had voorheen een vrij groot melkveebedrijf in het Nederlandse Elst bij Nijmegen. ‘Ik heb nog vijf jaar koeien gemolken’, vertelt eigenaar Dirk Jan Vink in het grote restaurant met schitterend uitzicht over de banen. ‘Tot april 1993, en daarna zijn we gestopt met melken.’ Reden was dat de familie Vink geen toekomst meer zag in het runnen van een melkveehouderij, vooral door het melkquotum dat uitbreiding aan banden legde. Het melkquotum dat ze had, was op dat moment heel veel waard en ze koos ervoor om de opbrengst te investeren in een nieuwe golfbaan. Dus werd in 1992 al begonnen met de omschakeling van de melkveehouderij in Elst naar een golfbaan, de huidige Golfbaan Welderen bij Nijmegen.

Genoeg grond voor uitbreiding

In 1994 werd in Welderen op de voormalige weilanden een 9-holesgolfbaan aangelegd. Eén jaar later werd die al uitgebreid naar een 18-holesgolfbaan.

Grond had de familie genoeg omdat de voormalige melkveehouderij maar liefst 63 hectare grond bezat. In 1996 was het clubhuis van de Golfbaan Welderen al klaar. Het ging zeer voorspoedig en in de jaren daarop liep het ledenbestand al op tot 900 leden. Vink: ‘Reden dat wij zo snel de baan konden uitbreiden was ook bijvoorbeeld omdat wij GVB-cursussen (Golfvaardigheidsbewijs) gaven van 1.200 Nederlandse guldens per cursus waar zich veel mensen voor aanmeldde.’

Momenteel zit Golfbaan Welderen op inmiddels 1.150 leden en Golfbaan Bleijenbeek, die in 2005 van start ging, op 600 vaste leden. Dat Welderen makkelijker volloopt met leden is omdat deze golfbaan tussen de twee grote Nederlandse steden Arnhem en Nijmegen in ligt. Naast maar liefst 1.200 vaste leden heeft de golfbaan ook veel greenfee-spelers. Omdat Bleijenbeek dicht bij de Duitse grens ligt, zou je verwachten dat er flink wat Duitse leden zijn bij Bleijenbeek, maar dat is niet het geval. Vink: ‘Ze kopen wel greenfees, onze oosterburen, en ook veel inclusief diner, maar vast lid worden is dan blijkbaar net een stap te ver.’ Volgens de eigenaar krijgen vaste leden zeker enige privileges.

In het geval van Golfbaan Welderen – die golfbaan heeft inmiddels dus 1.150 vaste leden – zijn greenfees juist heel welkom, aldus Vink. En al zijn ze nu eigenaren van twee luxe golfbanen, de boerenachtergrond van de familie Vink blijft altijd een rol spelen volgens

Vink zelf: 'Wij hebben dus geen instapfee en werken met toegankelijke jaargelden en greenfee-prijzen, want de golfsport moet voor iedereen toegankelijk zijn.'

Maar ook goede doelen worden niet vergeten. Twee keer per jaar organiseren beide golfbanen de zogeheten Goede Doelen-dagen. Speciaal voor deze dagen komen ook veel Nederlandse golfspelers naar beide golfbanen toe.

Nederlands Golfmuseum

Sinds 2017 huisvest Golfbaan Bleijenbeek het officiële Nederlands Golfmuseum. Het bestuur is een stichting die samenwerkt met de koninklijke Nederlandse Golf Federatie (NGF).

Er is een link tussen het dorpje Afferden, waar de Golfbaan Bleijenbeek gelegen is, en een zekere Pieter van Afferden, humanist en docent Grieks en Latijn in het begin van de zestiende eeuw. Die schreef al in 1545 het lesboekje *Tyrocineum linguae Latinae* (Latijn voor nieuwelingen) en nam daarin een hoofdstuk op over balspelen waarin de golfregels staan beschreven. Deze golfregels komen verrassend veel overeen met onze huidige basisgolfregels.

Een officieel Nederlands golfmuseum was er nog niet en Afferden leek natuurlijk (door het boekje van Pieter van Afferden) een logische plek. Volgens Vink is het bijzonder dat van Afferden al over het moderne golfspel schreef, vijftig jaar voordat hier in Groot-Brittannië over geschreven werd.



Sinds 2017 huisvest Golfbaan Bleijenbeek het officiële Nederlands Golfmuseum.

Naast het feit dat Golfbaan Bleijenbeek het Nederlands Golfmuseum huisvest, staat op deze golfbaan ook standaard de beker van de Dutch Open.

St Andrews

Zowel Golfbaan Welderen als Bleijenbeek hebben een championship course, een par 3-4 baan, een pitch & putt-baan en een oefenbaan. Welderen heeft een par 72 en Bleijenbeek een par 73. Sinds 2006 is Ronald van Os de hoofdgreenkeeper van beide golfbanen. Van Os is half Nederlands en half Schots. Vink: 'Ronald werkte hier al als greenkeeper en ik merkte dat hij een sterk gevoel voor teambuilding

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.



Om de chauffeurs van de maaimachines te beschermen tegen de koude wordt aan het begin van de herfst een speciale kunststof plaat voor de bestuurdersconsole van de maaiers geplaatst.

had. Dus besloten wij 17 jaar geleden om hem tot hoofdgreenkeeper aan te stellen.' Van Os deed de hogere agrarische school in Den Bosch, en volgde daarnaast ook het IPC in Velp. Verder gaat hij regelmatig op familiebezoek in Schotland en gaat dan soms ook naar the Old Course, de oudste golfbaan van Schotland. Dit is een van de golfbanen die in het bezit zijn van de St Andrews Links Trust. Wat van Os erg aanspreekt bij de beide golfbanen is dat 'de jongens' allemaal ervaring hebben en precies weten wat er van ze verwacht wordt.

Beide golfbanen van de familie Vink zijn gedraineerd. Via een app is alles op afstand aan te sturen. Op beide banen wordt er met grondwater beregend. Bij Golfbaan Bleijenbeek is het Nederlandse Waterschap momenteel bezig om de beek te verbeteren die over de golfbaan stroomt. Aan de ene kant wordt de beek meanderend gemaakt, maar ook meteen geschoond zodat het water beter door kan stromen. Best bijzonder is dat beide golfbanen niet alleen golfbaan zijn, maar ook landgoederen. Vandaar dat het management er alles aan doet om de natuur zo optimaal mogelijk te houden. Zo is men onder meer op Golfbaan Bleijenbeek bezig met het herstel van de habitat van de Knoflookpad, een hele zeldzame paddensoort. Verder groeien er bijzondere, wilde orchideeënsoorten op beide golfbanen. Om iedereen van deze natuur te kunnen laten genieten gaan zowel Welderen als Bleijenbeek de komende jaren natuurarrangementen aanbieden. Naast het clubhuis van Golfbaan Bleijenbeek worden komend jaar twintig tiny houses gebouwd die verhuurd gaan worden als hotelkamers. Als dit concept aanslaat, dan wordt dit ook op Golfbaan Welderen toegepast. Volgens familie Vink is dit nieuwe concept ook een verdienmodel en tevens een service naar de golfers toe. Een golfbaan runnen kost immers veel geld.

Chauffeurs beschermen tegen kou

Op het moment dat van Os het stokje overnam van de vorige hoofdgreenkeeper had Golfbaan Welderen alleen maar John Deere-machines. Momenteel is het op beide golfbanen een mengeling van John Deere en Toro. De reden is dat van Os voor sommige werkzaamheden de John Deere-machines beter vindt en voor andere golfbaanwerkzaamheden juist die van Toro. Een van de topmachines van het eigen machinepark vindt hij zelf de Toro 4700-roughmaaier. Om de chauffeurs van de maaimachines te beschermen tegen de koude wordt aan het begin van de herfst een speciale kunststof plaat voor de bestuurdersconsole van de maaiers geplaatst. De



Vink legt uit dat het beregenen van hele droge greens geen enkele zin heeft omdat de bovengrond het water afstoot. Uit proeven met de Vink Water Injector deze zomer blijkt dat droge stukken die twee keer behandeld zijn helemaal bijtrekken na plusminus zeven dagen.

Gators van John Deere blijft van Os ook nog altijd top vinden. Evenals de Toro 3400-green-, tee- en foregreenmaaier. Al het kleinere handgereedschap is van Stihl.

Omdat Europese golfbanen geen chemische middelen meer mogen inzetten (tenzij ze nog een ontheffing hebben), wordt het onderhoud aan de banen natuurlijk alleen maar belangrijker. Verder is het doorspelen in de winterperiode natuurlijk ook al een soort trend geworden. Zelfs al gebruiken veel golfbanen in Europa de diverse zeewierproducten die op de markt zijn als alternatief voor de chemische middelen, van Os doet dit niet. Hij is er namelijk niet van overtuigd dat zeewier helpt. 'Ik ben in Ierland bij algaeGreen geweest en daar lieten ze de werking van zeewier zien, maar ik werd niet overtuigd.' Waar hij tot voor kort proeven mee deed, is compostthee, een middel op basis van plantaardige materialen. Compostthee zorgt voor een verbetering van de grasmat en de wortelgroei. Het werkt dermate goed dat het wordt opgenomen in het vaste onderhoudsplan van beide golfbanen. Zowel de golfbaaneigenaar als de hoofdgreenkeeper vinden dat de Europese Unie het chemische middelenpakket niet te snel moet uitfasen. De middelenindustrie moet wel de tijd en kans krijgen om goede biologische middelen te ontwikkelen. 'Anders kunnen er problemen ontstaan', aldus Vink.

Bij Golfbaan Welderen had de hoofdgreenkeeper in de greens nogal last van straatgras. Dit is opgelost door meer struisgras in te zaaien. Bij Golfbaan Bleijenbeek viel dit probleem nog wel mee. Om de tees en de greens optimaal te houden worden deze vier keer per jaar belucht met een Verti-Drain. Van deze vier keer per jaar gebeurt dit twee keer met vaste pinnen op 20 centimeter diepte en twee keer met spikes. Ook wordt het gras twee keer per jaar gesneden met een snijtand voor topbeluchting om de wortelgroei te stimuleren. Van Os: 'Net na het beluchten wordt de green bezand, in totaal acht keer per jaar, afhankelijk van de gras- en weersomstandigheden.' Doorzaaien doet hij met een spike-rol van Speedseed. Verder kan hij zaai-units van Maredo op de Toro 3400 zetten of op de John Deere 2500E.

Oplossingen droge zomer

Het was afgelopen jaar in Europa een extreem droge zomer. Dit gaf op veel golfbanen problemen. Zo had Bleijenbeek in de fairways last van een viltlaag die boven in het gras zat. Van Os bestreed deze viltlaag met een schudfrees en veel bezanden. Tevens hadden veel Europese golfbanen dit jaar last van greens met veel dood gras erin. Zo niet



Een van de belangrijkste onderhoudsklussen waar de golfbaan momenteel mee bezig is, is het renoveren van de bunkers. Vink: 'Wij hebben er bewust voor gekozen om dit door het eigen personeel te laten doen, omdat het eenvoudigweg goedkoper is.'

bij Welderen en Bleijenbeek. Dat komt omdat de hoofdgreenkeeper op de beregeningssysteem van beide golfbanen ook waterkanonnen kan zetten. Ieder waterkanon bestrijkt veertig meter diagonaal. De fairways van beide golfbanen waren dus top deze zomer, iets waar van Os zichtbaar trots op is. De hoofdgreenkeeper doseerde de watergift wel en dat het met beleid gebeurt is, zie je nu nog. De fairways liggen er, ook aan het einde van 2022, top bij.

De familie Vink heeft naast de twee golfbanen ook een bedrijf in agrarische en golfbaanproducten, Vink Elst B.V. geheten. Dit bedrijf bedenkt regelmatig een nieuwe machine. Zo werd recent de Vink Water Injector ontwikkeld. En dat vanwege problemen op beide golfbanen met de greens in de zomer. Vink legt uit dat het beregenen van hele droge greens geen enkele zin heeft omdat de bovengrond het water afstoot. De oplossing is het injecteren van de bovenlaag met water door middel van hogedruk. 'Vandaar dat ons bedrijf de Vink Water Injector ontwikkeld heeft', aldus Vink. 'Het voordeel van deze waterinjector is dat, zodra de waterstraal de grond binnendringt, deze zich ook in zijwaartse richting beweegt. Hierdoor geraakt de gehele bovenlaag bij een injectiediepte van ongeveer vijf centimeter bevochtigd.' Uit proeven met de Vink Water Injector deze zomer blijkt dat droge stukken die twee keer behandeld zijn helemaal bijtrekken na plusminus zeven dagen. De werkbreedte van deze injector is 3,5 meter.

Bunkerrenovatie heeft prioriteit

Een van de belangrijkste onderhoudsklussen waar de golfbaan momenteel mee bezig is, is het renoveren van de bunkers. De bunkers waar 'problemen' mee waren wat betreft de afvoer van het water, die worden als eerste aangepakt. Tijdens een rit met een golfkar over de golfbaan is te zien dat eigen personeel hiermee bezig is. Volgens Vink heeft de golfbaan bewust ervoor gekozen om het eigen personeel dit te laten doen, omdat het eenvoudigweg goedkoper is. Eerst wordt het oude zand uit de bunkers geschept (na verloop van jaren krijg je ook organische stof in het zand volgens van Os), waarna het drainagesysteem gecontroleerd wordt. Indien nodig wordt dit vervangen. Daarna gaat er weer nieuw zand in.

Sinds vijf jaar helpen leden van de golfbaan als vrijwilligers mee met het onderhoud van de tuinen. Volgens Vink bevalt het de vrijwilligers goed en als ze aan het golfen zijn, kunnen ze uiteraard met een tevreden blik genieten van hun eigen werk. Deze speciale groep

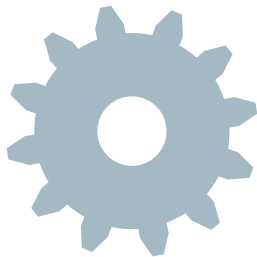


Dat Golfbaan Bleijenbeek zo veel prijzen wint, is ook niet verwonderlijk: het natuurschoon is fenomenaal op deze golfbaan.

vrijwilligers doet niet alleen vrijwilligerswerk op de golfbaan, maar vormt ook een soort klankbordgroep van deze twee Nederlandse golfbanen. Zo dachten deze vrijwilligers de afgelopen droge zomer mee na over het beregeningssysteem van de golfbaan, maar ze doen ook voorstellen wat baanaanpassingen betreft. Vink: 'Uiteraard wel in overleg met het management, maar ze voeren de desbetreffende aanpassingen dan wel weer zelf uit. Het geld voor de aanpassingen en de machines die ingezet moeten worden, komt uiteraard wel weer van het management.' Op het moment dat wij Golfbaan Bleijenbeek bezoeken, zijn de vrijwilligers net bezig de borders aan te leggen aan de zijkant van het clubhuis. Tijdens de werkzaamheden krijgen ze uiteraard koffie aangeboden en een gratis lunch. Ook wordt er voor hen een speciale vrijwilligersdag georganiseerd door het management. Wat de vrijwilligers nog doen, is het groen snoeien en de roughs maaien, zodat golfers hun balletjes makkelijker terug kunnen vinden. De vrijwilligers worden ook hierdoor écht gewaardeerd volgens Vink en van Os.

Wat de toekomst betreft, zijn beiden groot voorstander van werken met rtk-gps op de machines waar het mogelijk is. Ze willen bij voorkeur naar een golfbaan die gemaaid wordt met autonome robotmaaiers. Vandaar dat de golfbanen in 2020 al proefgedraaid hebben met een autonome robotgrasmaaier van Husqvarna. Dat ging op zich goed, maar Vink is voorzichtig en wil nog even wachten met het introduceren ervan. 'Wij gaan zulke dure systemen pas introduceren op onze golfbanen als we zeker weten dat alle kinderziektes eruit zijn.' ■





In Ottignies zet NGE machines in op service in een familiale sfeer

In Waals-Brabant is het dealerbedrijf van Noël Georges al honderd jaar een begrip. De hoefsmid van het begin maakte geleidelijk plaats voor de verkoop en service van machines voor tuinbouw en tuin & park. Bijna twee jaar geleden werd het dealerschap overgenomen door Maxime Detienne. Dat bracht een nieuwe energie binnen het bedrijf, waarbij de nieuwe eigenaar de klemtoon op service blijft leggen. En dat binnen het bedrijf met een familiaal karakter. We hadden half januari een gesprek met Maxime.

✍ Christophe Daemen | 📷 Christophe Daemen en NGE machines



Maxime Detienne: '75% van onze klantenkring bestaat uit professionele klanten en 25% uit particulieren.'

Het was de grootvader van Noël Georges die de activiteit in 1920 startte. De 'smid' van de beginjaren werd later aangevuld met de verkoop en reparatie van landbouwmachines. Toen Noël Georges het bedrijf van zijn vader overnam, richtte hij zich eerst meer op tuinbouwmachines en daarna op tuin & park, voordat hij in de jaren negentig stopte met de verkoop van landbouwmachines.

Een nieuwe eigenaar

Voordat hij NGE machines overnam, werkte Maxime Detienne zeven jaar als sitemanager in een verhuurcentrum voor tuin & park- en grondverzetmachines. Deze eerste ervaring in Chaumont-Gistoux stelde hem in staat om de sector beetje bij beetje te leren kennen. Daarna werkte hij anderhalf jaar voor Microsoft, voordat hij hoorde dat de concessie van Noël Georges zou worden overgelaten. Deze laatste ging met pensioen en had geen opvolger. Maxime greep deze kans aan om een eigen zaak op te zetten. Hij vervolgt: 'Ik ben hier in 2020 aangekomen en heb de zaak uiteindelijk een jaar later overgenomen. Mijn ervaring bij Microsoft stelde me in staat om het bedrijf te digitaliseren. Dit geeft ons veel voordelen op het gebied van facturatie, maar bijvoorbeeld ook toegang tot data. Daarnaast heb ik al het personeel mee overgenomen, wat zorgde voor continuïteit voor de bestaande klanten. Dat is volgens mij de grote kracht van ons dealerbedrijf.'

De activiteit voortzetten door er nieuw leven in te blazen

Maxime wilde vanaf het begin de bestaande basics houden: 'Ik blijf dus focussen op een gepaste raadgeving en aftersales-service. Ik had het geluk dat ik een in de regio erkend bedrijf kon overnemen, evenals een trouwe klantenkring, soms voor meerdere generaties. 75% van onze klantenkring bestaat uit professionele klanten – wat een infrastructuur en een aangepaste aanpak vereist – en 25% uit particulieren. Ik wil me blijven richten op deze klantenkring van professionals, die soms veeleisend is, maar die ons ook in staat stelt om ons te concentreren op onze toegevoegde waarde op het gebied van service. Ik wil er ook op wijzen dat we niet veel werken met



Zicht op de toonzaal

openbare instellingen, zoals gemeentebesturen. Onze professionele klantenkring bestaat voornamelijk uit tuinaannemers en boomsnoeiers en andere bosbouwaannemers. Recentelijk is dat al wat uitgebreid naar een nieuwe klantengroep bestaande uit aannemers die actief zijn in grondwerken en wegenbouw. Naar aanleiding van de ervaring die ik heb opgedaan op het gebied van verhuur, heb ik de kans gegrepen om het merk Takeuchi voor onze sector te vertegenwoordigen. Dit stelt ons niet alleen in staat om ons aanbod te vervolledigen, maar ook om een nieuwe klantenkring aan te boren, die ook op zoek is naar een degelijke naverkoopservice.'



Het voorraadbeheer werd ook gedigitaliseerd.

**Uw partner voor
de vele
uitdagingen
van morgen!**



Kubota is #OnYourSide

Als leverancier van oplossingen, biedt Kubota tractoren en werktuigen voor landbouwers, tuinders, loonwerkers, landschapsarchitecten en grondverzetbedrijven. Van compact tractoren tot RTV transporters en van zitmaaiers tot werktuigen, wij zijn er om aan uw behoeften te voldoen: vandaag en in de toekomst.

www.kubota-eu.com



For Earth, For Life
Kubota



Takeuchi kwam het aanbod vervullen.



Voor professionele klanten trekt NGE machines onder meer de kaart van Kubota.



Op basis van het serienummer kan elke techniek eenvoudig de geschiedenis van de machine, de beschikbaarheid van onderdelen, de onderhoudshandleiding etc. raadplegen.

Focus op digitalisering

Met de overname van NGE machines maakte Maxime van de gelegenheid gebruik om het bedrijf enigszins te moderniseren. Hij vervolgt: 'Om alle administratieve procedures te vergemakkelijken, heb ik besloten om een aantal zaken op te zetten. Hierdoor is de toegang tot de gegevens van de verschillende verkochte machines, maar ook tot onderdelenboeken en andere artikelen nu gegarandeerd voor alle medewerkers. Verder hebben technici die in de werkplaats aan een machine werken elk hun eigen tablet. Op basis van het serienummer kunnen ze eenvoudig de geschiedenis van de machine, de beschikbaarheid van onderdelen, de onderhoudshandleiding enzovoort raadplegen, en kunnen ze ook stap per stap ingeven wat ze juist gedaan hebben. Als gevolg hiervan verloopt de facturatie heel wat gemakkelijker, terwijl het risico op fouten of vergetelheides bij het afronden van de factuur bijna onbestaande is. Op dezelfde manier stelt het ons in staat om een beter overzicht te hebben van onze onderdelenvoorraad en deze dus optimaal te beheren om onze klanten van dienst te zijn. Deze nieuwe, digitale aanpak hebben we verder uitgerold op onze sociale netwerken, waardoor onze klanten en prospects zich beter bewust zijn van wat we doen en van de merken die we vertegenwoordigen. Deze digitalisering is een serieuze investering geweest, maar ik denk dat ze zich in de toekomst snel terugbetaalt.'

Gerennommeerde merken

NGE machines zet zich in voor kwaliteitsmerken en -producten. Maxime vervolgt: 'We willen loyaal blijven aan de leveranciers die ons

vertrouwen, maar ook een duidelijke en goed gedefinieerde koers voor iedereen behouden. Uiteindelijk worden de machines die we verkopen allemaal geleverd met onze NGE-stickers en vertrouwen onze klanten eerst en vooral op ons dealership. Als het gaat om handgereedschap kiezen we voor Stihl. Dit eerste merk wordt aangevuld door merken zoals Etesia, Eliet, Schliesing, Vandaele en Kubota. Sinds de overname – en in navolging van mijn wens om te diversifiëren in kleine grondverzetmachines – verdelen we ook de merken Norcar, Giant en Takeuchi. Wij verdelen deze machines binnen een straal van 25 tot 30 km rond onze vestiging. Dit vertegenwoordigt het centrum van Waals-Brabant en het zuiden van Brussel. Het is al een mooie sector. Voor grotere machines komen klanten vaak van iets verder weg dan bijvoorbeeld voor de aanschaf van een kleinere gazonmaaier.'

Technische kennis niet meer weg te denken

Toen Maxime het dealership overnam, was hij er erg op gebrand om de continuïteit te waarborgen, zowel voor klanten op het gebied van service als voor het bestaand personeel. 'Ik nam al het personeel over en ondertussen werden er zelfs nog twee mensen bij aangenomen. Sommige medewerkers werken al meer dan 25 jaar voor het bedrijf. Voor mij was het essentieel om deze kennis en knowhow te behouden, vooral in de werkplaats. Het is niet ongebruikelijk dat machines worden omgebouwd en aangepast aan de behoeften van de klant. Daarnaast zorgt de goede werksfeer ervoor dat al onze medewerkers samenwerken en complementair zijn, wat voor mij erg belangrijk is. Bovendien ben ik van plan om verstandig te blijven investeren in het agentschap met betrekking tot werkplaatsgereedschap, nieuwe technieken enzovoort. Daardoor wil ik steeds een beetje voorsprong behouden en tegelijkertijd ervoor zorgen dat deze kleine familiestructuur niet te veel groeit. Alleen dan kunnen we blijven inzetten op een hoogwaardige service naar al onze klanten toe, zowel particulieren als professionals.'

Ten slotte benadrukt Maxime dat de fabrikanten nog heel wat zouden kunnen verbeteren, al is de relatie in het algemeen bevredigend. 'Fabrikanten zouden veel kunnen winnen door digitale platforms aan te bieden die gemakkelijker toegankelijk zijn en waar de dealers eenvoudiger kunnen vinden wat ze juist zoeken. Ik ben ook van mening dat er nog veel te veel administratieve procedures zijn met betrekking tot bijvoorbeeld garantieclaims. Daarnaast zorgen de levertijden regelmatig voor problemen, waardoor dealers de risico's van de importeurs moeten dragen, voldoende voorraad moeten aanleggen ... Maar er is heel wat in beweging en over het algemeen gaat het wel de goede richting uit.'

HOUTVERSNIJPERSAARS

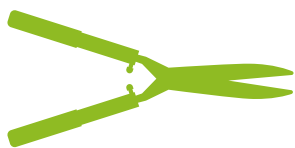
VERKRIJGBAAR IN TRACTOR
DIESEL OF RUPS UITVOERING



✉ info@vandaele.biz 🌐 www.vandaele.biz

📍 Vandaele Konstruktie nv., Stationsstraat 119,
8780 Oostrozebeke

VANDAELE®



Je bent jong en je wilt ondernemen

We ontmoeten het jonge, ondernemende koppel Mare Van Keer en Jasper Juwet van Juma Tuinen in hun gezellige deeltkantoor gelegen in Ternat. Voor de beide 28-ers werd het na drie jaar tijd voor een eigen stek. In de toekomst wordt er gemikt op een groter team, en op het bedienen van nog meer klanten in de regio.



✍ Helena Menten | 📷 Helena Menten en Juma Tuinen



'Ook tijdens werken in een boom blijft het belangrijk om elkaar te kunnen vertrouwen.'

GreenTechPower: 'Wanneer werd de ondernemer in jou wakker?'

Jasper Juwet: 'In 2012 ben ik afgestudeerd aan de Tuinbouwschool van Merchtem. Om mij verder te specialiseren ging ik nog een jaar tuinaanleg volgen aan Syntra. Hier kreeg ik na het behalen van mijn diploma een jobaanbieding om voltijds te werken voor mijn toenmalige docent. Ikzelf ben 1 oktober 2013 dan gestart in bijberoep. Toen nog onder de naam 'tuinaanleg en onderhoud Jasper

Juwet'. In het begin werkte ik vooral in onderaanneming, maar intussen hebben we de afgelopen jaren een stevig portfolio aan klanten opgebouwd.'

Drie jaar geleden is Mare erbij gekomen. Toen werd er ook de beslissing genomen om de naam naar Juma Tuinen te wijzigen. Een conculegga van enkele dorpen verder draagt dezelfde achternaam, wat voor verwarring zorgde voor sommige klanten. In het begin was het ook voor veel mensen niet duidelijk dat Jasper het niet meer alleen deed. Intussen zijn de meesten wel op de hoogte en spreken ze Mare als eerste aan.

Mare van Keer: 'Ik denk dat we ongeveer een week samen waren toen Jasper zijn papierwerk al aan mij doorgaf 📄. Kort erna ben ik ook offertes beginnen opmaken en stap voor stap rolde ik er onbewust in. Zelf ben ik kok van opleiding en toen we elkaar leerden kennen, werkte ik nog bij een traiteur in de buurt. Iets totaal anders dan de groensector. Alles was dus nieuw voor mij.'

Jasper: 'Het geeft energie Mare te zien groeien en vooral ook als volwaardige partner te zien meedraaien in de zaak.'

GTP: 'Hebben jullie dan nog opleidingen gevolgd?'

Jasper: 'Ik heb in mijn middelbaar tuinbouw gestudeerd en via stages de nodige kennis opgedaan ... Je leer het meeste natuurlijk al doende.'

Mare: 'Ik heb in 2018 een opleiding tuinaanleg en groenbeheer gevolgd bij Syntra. Op een of andere manier matchte de lesmethode niet en dus ben ik er halverwege het traject mee gestopt. Nadien heb ik bij het PCLT in Roeselare verschillende opleidingen gevolgd voor onder andere plantenkennis, vaste verhardingen en onlangs een opleiding graafmachines. De volgende halte is een opleiding voor een bandenkraan. Er is ook nog een hele lijst van opleidingen die ik zou willen volgen: losse verhardingen, afsluitingen, elektriciteit, tuin tekenen, groendak, rijbewijs voor de vrachtwagen enzovoort.'

'Ik ben nieuw in de sector en het blijft belangrijk om klanten correct te informeren en vooral te weten waarover je spreekt. In het begin had ik vaak het gevoel van 'oei, de mensen geloven niet wat ik zeg', terwijl ik nu de materie in de vingers begin te krijgen. Ik wist bijvoorbeeld niet hoeveel stabilisé je onder een terras moet steken. Het is en blijft altijd een heel boeiende wereld. Ik heb heel lang getwijfeld om lessen te volgen voor mijn rijbewijs BE en G, maar



'We vinden het fijn om een tuin van A tot Z uit te werken samen met de klant.'



Het voorbije jaar hebben we ons vooral toegespitst op aanleg.

als je dat van de vrachtwagen hebt dan heb je alles in één moeite. Het jammere is dat het natuurlijk weer een heel grote kost is waar je eigenlijk als zelfstandige weinig tot geen subsidie voor krijgt, ondanks dat je als bedrijf net graag vooruit wilt.'

GTP: 'Waarvoor kunnen klanten bij jullie terecht?'

Jasper: 'We zouden zeggen: alle tuinwerken van A tot Z. Specifiek dan het aanleggen en onderhouden van tuinen. Het voorbije jaar hebben we ons vooral toegespitst op de aanleg en dit jaar zetten we meer in op de uitbreiding van de onderhoudscontracten. In de winter blijven we ook beschikbaar voor het zoutstrooien en na hevige stormen staan we mee paraat om bomen of andere obstakels te verwijderen.'

Een kleine week geleden hebben we bijvoorbeeld een akkoord bereikt voor het onderhoud rondom het gebouw waar ons kantoor gelegen is. We hebben verder ook een groot park in Anderlecht van 1,5 hectare waar we het volledige onderhoud doen in opdracht van de syndicus. Het is niet altijd makkelijk om aan 50 meningen in één offerte tegemoet te komen, maar we proberen een middenweg te vinden zodat elke bewoner zich er goed bij voelt.'

GTP: 'Mare, vanwaar kwam het idee om mee te draaien in de groensector?'

Mare: 'In het begin was ik al heel betrokken via het papierwerk van de zaak. Door mijn toenmalige job bij de traiteur zagen we elkaar te weinig. Nu werken we van 's morgens tot 's avonds samen en dat is altijd wat zoeken naar de juiste balans.'

GTP: 'Jullie hebben dan ook de groenmicrobe doorgegeven aan een ander familielid?'

Mare: 'Klopt, mijn vader is sinds maart 2022 vast in dienst bij ons. Hiervoor was hij actief in de transportsector als vrachtwagenchauffeur. Om medische reden zag hij het werk in de transportsector niet goed meer zitten en wij waren al heel lang op zoek naar een nieuwe medewerker. De keuze was dus heel snel gemaakt.'



0031 (0)181 - 45 88 45



info@pols.nl



pols.nl



Zemmler MS1000

De Zemmler MS1000 biedt u een eenvoudige manier aan voor het reinigen van kleine hoeveelheden grond. Door wet- en regelgeving wordt het afvoeren van grond steeds complexer, daarnaast zorgt de strenge wet- en regelgeving er ook voor dat het afvoeren van grond een tijdrovend en kostbaar proces is geworden. De MS1000 biedt hier de oplossing voor. Door het laag eigen gewicht is het mogelijk om op locatie grond te zeven. De machine wordt elektrisch aangedreven, waardoor u volledig emissie vrij kan werken. De zeefnetten van de machine kunnen eenvoudig gewisseld worden, waardoor er eenvoudig meerdere fracties uit gezeefd kunnen worden.

pols.nl/recyclingtechniek

Jasper: 'Het was ook vooral de vraag naar elkaar toe van 'gaat dat lukken?', maar de band zat vanaf het begin goed. Robert is iemand waar we volledig op kunnen vertrouwen. Je weet echt wat je aan elkaar hebt. Je legt iets uit en hij is er ook direct mee weg.'

De juiste vrouw op de juiste plaats

Mare: 'Momenteel voel ik mij nog niet 100% zeker om een werf volledig voor eigen rekening te nemen. Je leert echter het meeste in de praktijk en wanneer Jasper of andere collega's meewerken, voelt het toch een stuk geruster. Ergens zoek ik nog een soort van bevestiging dat het gewoon goed is. Bij het boomklimmen is het dan bijvoorbeeld mijn taak dat Jasper veilig in en uit de boom komt, en hij geeft mij ook de kans om het onder de knie te krijgen op een veilige manier. Vandaar heb ik liever dat ze mij wijzen op mijn fouten.'

Jasper: 'Mare blijft echt proberen, ook wanneer er iets zou tegenzitten en dat apprecieer ik wel. Het is niet evident om alles in één-twee-drie te snappen, maar ze is op goeie weg. Naarmate ze meer ervaring zal opdoen, zal alles ook veel vlotter gaan natuurlijk.'

Mare: 'Ik heb liever dat ze mij onderschatten dan overschatten.'

GTP: 'Jullie houden het vaste team beperkt?'

Jasper: 'Op dit moment zijn we met z'n drieën: Mare, haar vader en ik. Of we werken samen met andere vaste freelancers als het grotere werken zijn of als ze zelf ondersteuning nodig hebben voor een paar weken. In de zomer engageren we dan wel jobstudenten of vakantiewerkers. Het doel is wel om in de toekomst een ploeg aanleg en een ploeg onderhoud te hebben.'

Mare: 'We willen uiteraard ook wel groeien. Maar vooraleer je mensen aanneemt, is het belangrijk dat je zeker weet dat ze elke dag werk gaan hebben. Vandaar dat ik eerst zeker wil zijn van bepaalde onderhoudscontracten. Het is ook niet evident om goede werknemers te vinden want eenmaal ze echt heel goed zijn, beginnen ze vaak voor eigen rekening. Zo zijn we allemaal zelf begonnen. We hebben verder het geluk dat mijn vader zich goed voelt en zich 200% mee inzet voor het bedrijf. Je werknemers blijven je visitekaartje en vertegenwoordigen je als je er niet bij bent.'

GTP: 'Het kan ook voordelen meebrengen natuurlijk ...'

Jasper: 'In het begin was het voor hem bijvoorbeeld ongewoon om ineens zijn dochter in de kraan te zien zitten en te horen roepen 'hé ga eens opzij', maar daar is hij inmiddels al aan gewend. Ze hebben een goede band wat het ook aangenaam maakt om te werken. Zijn aanwezigheid en betrokkenheid voelen voor ons als een steun in de rug.'

GTP: 'Jullie hebben ook gekozen voor een extern deeltkantoor?'

Mare: 'Klopt. Papierwerk en klanten ontvangen gebeurde nog steeds aan onze keukentafel. De gekende klanten die kwamen dan bellen aan de deur en dat had toch een impact op ons privéleven. Het heeft mij nooit gestoord tot de geboorte van ons dochtertje, dan begon de nood wel te komen om werk en privé echt gescheiden te houden.'

Jasper: 'We kunnen hier op kantoor mensen ontvangen, verschillende ruimtes reserveren voor eventuele meetings, er is voldoende parking en het is ook nog eens centraal gelegen. We zijn ook de klok rond en zeven dagen op zeven bereikbaar.'

GTP: 'Werken jullie dan ook dicht bij huis?'

Jasper: 'Rond de kerktoeren 🏰. Anderlecht is momenteel het verste waar we naartoe moeten. Meestal sta je in de files waardoor je veel tijd verliest. Maar laten we zeggen vooral: Asse, Ternat, Affligem, Ternat, Dilbeek, Aalst, Liedekerke, Roosdaal ...'

GTP: 'En het materieel staat ook thuis?'

Jasper: 'Ons materieel staat in de twee loods en bij ons huis. We hadden het geluk om een

huis te vinden waar we direct opbergruimte hadden. In het begin koop je een kraan, een tweede aanhanger, een bestelwagen, auto's, klein gerief, werkplaatsuitrusting, zitmaaiers ... En voor je het weet, staat je hele loods vol en is ze alweer te klein.'

GTP: 'Hoe gaan jullie om met prijsstijgingen en extreme levertijden?'

Jasper: 'We proberen voldoende voorraad te voorzien of tijdig te bestellen. Je moet het natuurlijk allemaal kunnen stockeren. Meer en meer fabrieken produceren nu op aanvraag door de hoge prijzen voor gas. Bij voldoende bestellingen bakken ze bijvoorbeeld opnieuw stenen. Als je pech hebt dan ben je een van de eersten die een bestelling doet, en als je geluk hebt dan is je bestelling onmiddellijk in productie.'

Mare: 'Aan hout geraken was tijdens de voorbije zomer een uitdaging: omzeggens nergens kon je nog een tuinhuis vinden. Bovendien moet ik telkens weer de offertes aanpassen en opvolgen want deze kunnen van maand tot maand weer veranderen.'

Taakverdeling

GTP: 'Hoe gebeurt de taakverdeling?'

Mare: 'De offertes en bezoeken doen we voornamelijk samen. Ik ben een pietje-precies en dat wil ik in de offertes terugzien. Ik zet graag de puntjes op de i. Het is echt belangrijk dat we met een klant duidelijk afspreken waaraan en waaraf. Het kan echter ook gebeuren dat – als we in tijdsnood komen – ik in de auto spring om te gaan helpen waar ik nodig ben. Het kan bijvoorbeeld zijn om planten op te halen en dat is interessant om de mensen met wie je doorgaans mailt eens in het echt te zien. Ik blijf het oprecht super vinden om Jasper te ondersteunen op welke manier dan ook in zijn werk. Mensen waarderen het om een vrouw in deze sector aan het werk te zien. Een van de laatste keren kwam de poesthulp van een klant aangeven hoe leuk ze het vond dat er meer vrouwen in dit beroep stappen.'

GTP: 'Hoe komen de klanten bij jullie terecht?'

Jasper: 'We doen af en toe eens een post via sociale media, maar eerder ter ondersteuning. De meeste klanten bereiken we nog steeds via mond-tot-mondreclame. De buurman die

je een firma aanbeveelt versus een post op sociale media is qua overtuiging nog steeds iets anders.'

Alles aan de stekker?

GTP: 'Werken jullie ook al met accumachines?'

Mare: 'Nog niet echt. We hebben nu wel gezien dat er op de nieuwe zitmaaiers een soort van emissieverplichting van toepassing is waarmee we dus rekening gaan houden tijdens de zoektocht naar onze nieuwe zitmaaier.'

Jasper: 'We hebben een jaar geleden een nieuwe bestelwagen gekocht en tijdens de uitleg van de verkoper wist je al dat het nog niet het moment is omdat het gewoon niet op punt staat. Je kan minder meenemen, het ding weegt ook veel meer, het sleepvermogen is veel lager ... dus een goed alternatief is er nog niet. Bovendien: wie garandeert je dat die batterijen na tien jaar nog even bruikbaar zullen zijn? Batterijen produceren is ook niet gezond en wat gaat men daar achteraf dan mee doen? We zouden graag meewerken als er een waardige vervanger klaarstaat die ons hetzelfde kan bieden.'

Mare: 'Je kan bij aankomst niet aan je klanten vragen of je je bestelwagen even in het stopcontact mag steken, toch? We hebben nu al elektriciteit te kort. Alle testen in verband met elektrisch rijden gebeuren in ideale omstandigheden, maar die stroken vaak niet met de werkelijkheid waarin we als tuinaannemer moeten werken. Ook de kostprijs is overdreven hoog en onbetaalbaar voor veel kleine bedrijven.'



'In het begin was het voor Mares vader ongewoon om ineens zijn dochter in de kraan te zien zitten en te horen roepen 'hé ga eens opzij', maar daar is hij inmiddels al aan gewend.'

GTP: 'Hoe zien jullie de sector evolueren in de toekomst?'

Jasper: 'Ik denk dat bij de kleinere machines wel meer en meer op accu zal draaien. Maar de grote machines zullen in mijn ogen nog niet voor de eerste jaren zijn. Dit gaat ook over enorme investeringen voor heel wat bedrijven.'

Mare: 'Ik denk dat vooral het onderhoud zal verminderen bij particulieren. Vooral door verschuivingen in het budget van gezinnen. De prijzen worden hoger en alles stijgt waardoor het gewoon enorm duur gaat worden. De oudere generaties zullen wel nog steeds iemand laten komen. Maar de jonge gezinnen zie ik vooral veel zelf in de hand nemen.'

JACOBS MAURITS
info@jacobsmaurits.be - www.jacobsmaurits.be

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

Herbergstraat 14
9310 Moorsel

+32 (0)53 77 90 06

GOLDONI



Exclusief invoerder voor de Benelux



Slimme uitwisseling gemeentepersoneel en brandweer

De gemeente Voeren is werkelijk een parel in het uiterste noordoosten van ons land, net onder het Nederlandse Maastricht. Sinds 2000 is de gemeente sterk in ontwikkeling, ook wat de openbare ruimte betreft. Opvallend: vergeleken met veel andere Vlaamse gemeentes die vol inzetten op toerisme, wil Voeren het toerisme gedoseerd toelaten. Een sterk punt van deze gemeente, waar veel andere gemeentes en steden in ons land een voorbeeld aan kunnen nemen, is de slimme samenwerking tussen gemeente en brandweer qua personeelsinzet.

✍ Dick van Doorn | 📷 Dick van Doorn en Provincie Limburg

Het grondgebied van de huidige gemeente Voeren in ons land heeft een bewogen geschiedenis. In vroegere eeuwen vormde de streek geen eigen eenheid. De zes dorpen die in de gemeente liggen, behoorden wel allemaal tot Overmaas, het oud-Limburgse gebied, dat in Brabants bezit is gekomen na de Slag bij Woeringen in 1288. Over het prinsbisdom Luik heen werd het gebied bestuurd vanuit Brabant en later ging het met Brabant op in de Bourgondische Nederlanden van keizer Karel V en zijn Habsburgse opvolgers.

Het gebied van de gemeente Voeren behoort sinds 1 september 1963 tot de provincie Limburg. Hierop volgde een decennialange taalstrijd in de Voerstreek. Op 1 januari 1977 werden de zes voormalige gemeenten 's-Gravenvoeren, Moelingen, Remersdaal, Sint-Martens-Voeren, Sint-Pieters-Voeren en Teuven tot de fusiegemeente Voeren samengevoegd. Voeren, bij velen vooral bekend als de woelige taalgrensgemeente, is veel meer dan dat. Inmiddels ontdekken steeds meer toeristen de Voerstreek als natuur- en wandelgebied. De streek is immers een schitterend gebied met bijzondere fauna en flora. Niet alleen op taalvlak, maar ook ecologisch is de Voerstreek een overgangsgebied.



Sinds 1 september 2009 is er, met de oprichting van de vrijwillige brandweer, een uitwisseling van gemeentepersoneel dat tevens vrijwilliger is bij de plaatselijke brandweer. Vandaar links op de foto het gezamenlijke gebouw van gemeente en brandweer en rechts de loods van de technische dienst.



Dit soort doorkijkjes in de gemeente Voeren, daar komen toeristen uit heel Europa massaal op af. Vandaar dat er gemeentelijk beleid moest komen om het toerisme te doseren.

Gigantische stijging toerisme

Volgens de schepen van Openbare werken, Duurzaamheid en Grondgebiedszaken, Yolanda Daems, is de onlangs verschenen brochure *Reizen naar morgen, ook in de Voerstreek* – die geschreven is door de meerderheidspartij Voerbelangen onder leiding van burgemeester Joris Gaens – het belangrijkste richtsnoer voor de gemeente wat betreft de toekomst van de openbare ruimte van Voeren. Reden om deze brochure te schrijven is de enorm toenemende toerismedruk de afgelopen jaren, en alle voor- en nadelen die dit met zich meebracht. Dit bleek uit een uitgebreide enquête die Toerisme Vlaanderen organiseerde in heel Voeren. Wat betreft de nadelen spreekt de onderkop van de brochure boekdelen: *Voor een duurzaam evenwicht tussen toerisme en leefbaarheid*. In de brochure zegt de burgemeester dat het evenwicht tussen toerisme en de leefbaarheid voor de eigen inwoners van de gemeente onder druk staat. De afgelopen jaren is het toerisme in de gemeente Voeren gigantisch gestegen. Telde de gemeente in 2012 nog slechts 95.000 toeristische overnachtingen, in 2020 was dit inmiddels gestegen naar 186.000 overnachtingen, exclusief zakelijk toerisme. Dat is bijna een verdubbeling op acht jaar tijd! Een tweede constatering van de



Voeren investeerde onlangs in een gloednieuwe graaf-laadcombinatie.



Schepen Yolanda Daems en hoofd Nutsvoorzieningen Emiel Lemmens van de gemeente Voeren op het hoogste punt van Vlaanderen (bij Strouvenbos).



De landbouwers van Voeren onderhouden tegen vergoeding ook de holle wegen binnen de gemeente.



Volgens Emiel Lemmens (links op de foto) zijn de uitrijtijden van de brandweer nu zeer kort door de samenwerking tussen gemeente en brandweer.

burgemeester van Voeren is dat voor één op de twee inwoners van Voeren een bed voor toeristen beschikbaar is. Om precies te zijn is dit 55% van het totale aantal beschikbare bedden. Ter vergelijking, in Belgisch Limburg bedraagt dit gemiddeld 7%.

Dat de gemeente overspoeld wordt door toeristen heeft uiteraard ook invloed op de openbare ruimte van Voeren. De gemeente zit momenteel dus enigszins in een spagaat. Toerisme brengt natuurlijk wel geld in het laatje, maar als het behoud van de kleinschaligheid, het authentieke karakter, en de rust en stilte van de streek in het gedrang komen en de infrastructuur van de gemeente is er nog niet op ingesteld, dan kan het ook voor overlast zorgen. Ook voor de plaatselijke bewoners. Vandaar dat volgens Daems, die als schepen Openbare werken, Duurzaamheid en Grondgebiedszaken natuurlijk verantwoordelijk is voor een leefbare openbare ruimte, de gemeente Voeren kiest voor kwalitatief toerisme en minder de nadruk gaat leggen op kwantiteit. Op beleidsvlak gaat Voeren de komende tijd maatregelen nemen. Zo wordt er een Landschapsfonds opgericht. Het gaat hierbij om een bewustwordingscampagne voor bezoekers waarin via een QR-code wordt verteld over de kwaliteiten, maar ook over de kwetsbaarheid van de Voerstreek. Aldus wordt de bezoekers (dus ook dagjestoeristen) de mogelijkheid geboden om ook een financiële bijdrage te leveren. Daems: 'Zij genieten immers ook van ons landschap, dat geld kost om te onderhouden. De bedoeling is dat de bezoeker eveneens een financiële bijdrage levert en dat niet alles gedragen moet worden door eigen inwoners.'

Daarnaast wordt er ingezet op alternatieve verdienmodellen voor de landbouw. Verder komt er een vergunningenstop voor vakantieverblijven, sinds september 2022 is er al een stop op vergunningen voor B&B's. Het gemeentelijk parkeerbeleid wordt verder geprofessionaliseerd (met betere bewegwijzering ook) en er worden hinderbeperkende maatregelen genomen. Het is een transparante manier volgens Daems om inkomsten te halen bij de bezoeker van Voeren, waardoor deze inkomsten niet hoeven te worden gehaald bij een uitbater van een toeristisch verblijf of bij de inwoners zelf.

Gelden Vlaamse overheid belangrijk

De gemeente Voeren, inclusief de zes deelgemeentes, beslaat 5.073 ha en klokt sinds 2023 af op 4.380 inwoners. Van de 5.073 ha is 3.188 ha landbouwgebied. Verder is er 1.592 ha Natura 2000-gebied en 996 ha bosgebied. Voeren is een echt Euregio-gebied. Veel inwoners zijn pendelaars die in bijvoorbeeld Luik, Maastricht of Aken werken. Volgens Daems heeft Voeren altijd veel landbouwers gehad en nog steeds is de landbouw belangrijk voor de gemeente. De landbouwers van Voeren onderhouden tegen vergoeding ook de holle wegen binnen de gemeente. Daems: 'Wel is het zo dat sinds 2000 het toerisme steeds belangrijker aan het worden is. Dat komt ook omdat wij sinds 2000 als gemeente sneller kunnen ontwikkelen doordat de partij Voerbelangen hier de leiding neemt.' Als gevolg van de Europese stikstofwetgeving hebben

veehouders in Voeren het steeds zwaarder. Het toerisme groeit daarentegen als vanzelf, al moeten er nu dus maatregelen worden genomen om dit in goede banen te begeleiden. Omdat de gemeente relatief weinig inwoners heeft, zijn de inkomsten van de gemeente ook laag en is ze sterk afhankelijk van gelden van de Vlaamse overheid. Voeren heeft geen industrie, dus ook daar zijn geen (belasting) inkomsten van.

Voor 2000 was er volgens Daems enigszins sprake van middeleeuwse toestanden wat betreft de waterhuishouding van de totale gemeente Voeren. Vrijwel alle rioolbuizen liepen zo de plaatselijke beken in. Voor de gemeente zelf was het veel te duur om een rioleringssysteem en rioolwaterzuiveringsstations aan te leggen. Met hulp van de Vlaamse overheid zijn er nu al drie rioolwaterzuiveringsstations aangelegd. Het eerste in 2009 bij Moelingen, het tweede in 2014 bij Teuven en het derde in 2019 bij 's-Gravenvoeren. Verder zal inmiddels 90% van de inwoners aangesloten zijn op het rioleringssysteem na voltooiing

McCONNEL PA6070VFR
IDEALE MAAIARM VOOR GEMEENTEN EN AANNEMERS

- ✓ 620 cm reikbereik
- ✓ VFR (parallel verschuifbaar naast de tractor)
- ✓ Elektro-proportionele bediening
- ✓ Uitgebreid gamma aanbouwwerktuigen

www.dabekausen.com

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



dabekausen



Dit nieuwe parkje, met nieuwe openbare parkeerplaatsen en speeltuintje, is aangelegd gelijk met de vernieuwing van het rioolstelsel.



De aanleg van het rioleringsstelsel kost miljoenen. Daems: 'Zonder financiële hulp van de Vlaamse overheid hadden wij dit nooit kunnen bekostigen.'



Momenteel wordt zowat 70% van het werk zelf uitgevoerd en 30% gebeurt in onderaanneming.

van de huidige geplande werken in Teuven, Sint-Martens-Voeren en Remersdaal. Daems: 'Wij zijn de Vlaamse overheid als gemeente erg dankbaar voor deze steun. Een enorme vooruitgang voor ons als gemeente.'

Slimme samenwerking gemeente en brandweer

Veel van de elektriciteitsvoorziening van de gemeente Voeren in het buitengebied is nog bovengronds. Parallel met de aanleg van de rioleringen probeert de gemeente dit stelsel ondergronds aan te leggen, met hulp en financiële ondersteuning van Fluvius. Volgens de schepen viel tot vier jaar geleden de stroom in het buitengebied nog regelmatig uit. Verder worden pleinen in deelgemeentes en parkeerplaatsen bij gehuchten meteen nieuw aangelegd met nieuwe parkeerplaatsen en voorzieningen, zoals speeltuintjes en dergelijke. Waar sinds 2000 veel in geïnvesteerd is, is het wagen- en machinepark. Tot 2000 deed de gemeente Voeren wat de werkzaamheden betreft binnen de gemeente vrijwel alles zelf. Leuk om te vermelden is dat vrijwel alle mensen van de technische dienst uit de eigen gemeente of streek komen.

Heel bijzonder bij de gemeente Voeren – veel andere gemeentes en steden in ons land zouden aan deze opzet een voorbeeld kunnen nemen – is dat er een uitwisseling is van gemeentepersoneel dat tevens vrijwilliger is bij de plaatselijke brandweer. Volgens Daems met dank aan de vorige burgemeester van Voeren, Huub Broers. Met deze constructie is op 1 juli 2009 met de oprichting van de vrijwillige brandweer begonnen. Door deze samenwerking is én de uitruktijd van de brandweer slechts een paar minuten (omdat deze al aanwezig is op de brandweerpost) én er hoeft veel minder gemeentepersoneel te worden aangenomen. Reden daarvan is dat leden van het brandweerpersoneel ook als gemeentewerkers werkzaamheden uitvoeren. De complementaire diensten worden met gesloten beurzen uitgevoerd. Er zitten wel mitsen en maren aan. Het brandweerwerk heeft uiteraard altijd voorrang en brandweerauto's mogen bijvoorbeeld niet worden ingezet voor gemeentelijke taken (tenzij in een noodgeval of bij rampen).

Steeds meer uitbesteden

Wat betreft de verhouding tussen zelf de werkzaamheden uitvoeren binnen de gemeente of aannemers het werk laten verrichten, was het in 2000 nog zo dat 98% zelf werd gedaan. Momenteel ligt die verhouding op zowat 70% zelf uitvoeren en 30% uitbesteden. Dat laatste kan door de gelden die ze hier krijgen van de Vlaamse overheid. Zo is ook het rivierviertje De Berwijn verbreed en verdiept met gelden van die overheid. Vooral het klein onderhoud voert de gemeente zelf uit volgens Emiel Lemmens, hoofd Nutsvoorzieningen van de gemeente Voeren. 'Dus bijvoorbeeld vuilnisbakken legen, 's zomers planten water geven en het kleinere grondonderhoud.' Voeren is een zeer groene gemeente, dus heeft de gemeentelijke technische dienst een hele grote groenafdeling. Een aantal groenwerkzaamheden laten ze hier uitvoeren, zoals het maaien van de wegbermen. Dat wordt

gedaan door aannemersbedrijf Baeke uit Geel. Volgens Lemmens zijn deze werkzaamheden reeds enige tijd uitbesteed, omdat zelf deze tractoren en maaimachines aanschaffen veel te duur is. Het kleinere snoei- en maaiwerk binnen de gemeente wordt verricht met Stihl-machines. De meeste toestellen zijn nog op benzine, maar bij vervanging worden alleen nog maar accutoestellen aangeschaft.

De gemeente heeft slechts één Toro-zitmaaier en die wordt ook gratis uitgeleend aan de beheerder van de sportvelden van de gemeente als tegemoetkoming naar de verenigingen. Verder heeft ze een Volvo-bandenkraan voor grondwerken en het profileren van baangrachten. Een JCB-graaf/laadkraan voor het graven en laden van grond is een van de laatste aanwinsten van de gemeente. De Deutz-Fahr tractor wordt ingezet voor allerlei werkzaamheden en gebruikt als aandrijving voor de Schliesing-hakselaar. Met een MAN-vrachtwagen worden allerhande materialen vervoerd en met een kleinere Iveco en een Ford-vrachtwagen en -bestelwagens met open laadbak wordt transport van de ene werkplek naar de andere verzorgd. Een van de laatste aanwinsten, waar de gemeente trots op is, is de Ravo 5 iSeries-veegzuigwagen. Als landschappelijke gemeente bezit Voeren ook twee 4x4's, een Toyota Hilux en een Suzuki Jimny. Lemmens: 'Deze voertuigen zijn uitermate praktisch op holle wegen en je kunt er alle veldwegen mee bereiken.'

Service dealers belangrijk

De afgelopen jaren is veel van het wagen-, auto- en machinepark van de gemeente Voeren vervangen. Volgens Lemmens is het nu up-to-date en hoeft er voorlopig weinig vervangen te worden. En als er een vrachtwagen, auto of machine panne heeft, kan die ook snel weer gerepareerd worden. De gemeente heeft een eigen werkplaats en heeft ook een eigen techniek in dienst. Alle vrachtwagens, auto's of machines worden zo veel mogelijk gekocht bij plaatselijke dealers. Volgens Lemmens is een goede service van de dealers waar ze mee samenwerken heel belangrijk. 'De grote herstellingen laten wij uitvoeren bij mechanisatiebedrijven, die doen wij niet zelf.'

Wat sinds 2019 ook niet meer zelf gedaan wordt, is het ophalen van het huisvuil binnen de eigen gemeente. In dat jaar gaf de Renault-vuilniswagen die inmiddels twintig jaar oud was de geest en de gemeente besloot toen om het ophalen uit te besteden. Lemmens: 'Het bleek ook goedkoper te zijn, dus dat kwam mooi uit.' Nu zit de gemeente met het ophalen van het huisvuil in de intercommunale via Limburg.net.

Naast de holle wegen die door landbouwers tegen vergoeding onderhouden worden, wordt ook een deel van de strooiwerkzaamheden door landbouwers uitgevoerd. De rest doen loonwerkers. Wat de loonwerkers betreft, stelt de gemeente Voeren de strooimachine van Acometis beschikbaar en tevens een grote sneeuwschuif van het Duitse merk Beilhack. De tractoren die ervoor en erachter komen en het personeel zelf leveren de loonwerkers. ■

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

ZERO
EMISSION

CHALLENGE
2025
WERKEN AAN EEN SCHONE,
STILLE EN VEILIGE TOEKOMST



Toonaangevende Professionele garantie*



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

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

#powerreimagined

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

PROFESSIONAL X

egopowerplus.nl
challenge2025.eu

*Bezoek egopowerplus.nl voor de voorwaarden.



‘Bomen komen elkaar niet tegen, mensen wel’ ... tenzij bij Spectrum Boombeheer

Spectrum Boombeheer in Gentbrugge biedt een heel gamma boomverzorgingswerken aan en is daarnaast gekend voor zijn advies over bomen. De focus – of zeg maar bedrijfsmissie – is om zoveel mogelijk bomen te behouden. In sommige situaties worden er zelfs projecten opgestart om bomen te verplaatsen. In dat geval komen bomen elkaar wél tegen. We hadden een afspraak met zaakvoerder Kjel Dupon in zijn nieuwe kantoor aan de rand van Gentbrugge.

✍ Helena Menten | 📷 Helena Menten, Spectrum Boombeheer en Tim Van de Velde Photography

GreenTechPower: ‘Hoe ben je gestart?’

Kjel Dupon: ‘Ik ben op mijn 23 jaar afgestudeerd als kunstwetenschapper, iets heel anders dan wat ik nu dagelijks doe. Kort nadat ik afgestudeerd was, wist ik niet wat ik met mijn diploma wou gaan doen. Mijn vrouw en ik zeilden in 2013 naar Nieuw-Zeeland. In totaal waren we twee jaar onderweg. Tijdens een van onze uitstappen hadden we een gesprek met iemand die om den brode elke dag in bomen klom. Ik was indertijd zelf bezig met speleologie en rotsklimmen en het trok mij aan om van mijn hobby mijn werk te maken. Ik heb kort na het gesprek de daad bij het woord gevoegd en vrij kort erna kon ik voor drie maanden aan de slag bij een boomklimbedrijf. Toen was het voor mij nog pure fun. Onze reis liep in november op haar einde, en ik wist dat er in december een opleiding voor boomverzorger zou starten in België. Hier heb ik mij onmiddellijk voor ingeschreven. Toen we in december terug in België waren, begon ik onmiddellijk met de opleiding en ging ik mijn diensten als boomverzorger aanbieden. Nergens wilde men een boomverzorger vast in dienst hebben. In afwachting van mijn bijberoep ging ik werken in een textielfabriek want uiteraard had ik ook geld nodig. In de weekends deed ik de nachten zodat ik in de week de focus kon leggen op mijn opleiding en boomverzorgingswerk kon zoeken. Intussen was alles in orde voor mijn bijberoep: ik kocht mijn eerste bestelwagen en het nodige materieel. Ik las boeken à volonté, ik had inspirerende docenten, bezocht alle mogelijk denkbare parken, enzovoort. Ik deed veel aan zelfstudie en ik was enorm gemotiveerd.’

‘Kort daarop kreeg ik een telefoon van Krinkels met een jobaanbieding voor het geven van boomadvies en die heb ik met beide handen aangenomen. Mijn job bestond uit heel veel boomveiligheidscontroles, mechanische onderzoeken zoals trekproeven en later ook werfleiding waarbij ik leerde om werkploegen aan te sturen en efficiënt middelen en materieel in te zetten. Rond 2017 merkte ik dat het werken bij



‘Elke boom heeft zijn eigen verhaal.’
Kjel, zaakvoerder

Krinkels niet meer matchte met wat ik wou doen in de toekomst. Ik klom weinig terwijl dat echt was wat ik wou. Toen heb ik de stap van bijberoep naar volledig zelfstandig gezet. In 2019 is mijn vaste klimmer Lander erbij gekomen. En voordat hij afstudeerde, lag er een vast contract klaar en dat heeft hij met beide handen aangenomen. Tot en met 2020 heb ik wekelijks ongeveer één dag advies gegeven en vier dagen in de bomen geklommen. Ik werkte veel mee met zeer ervaren onderaannemers en collega's. Van hen heb ik veel geleerd en leer ik nog altijd veel, en daar ben ik zeer dankbaar voor. Vandaag ligt de focus voor mij op advies en alle balletjes van de zaak in de lucht houden.’

GTP: ‘Lander kwam dan wel uit een opleiding gericht op boomverzorgers?’

Kjel: ‘Zowel Lander als Natan hebben groenmanagement gestudeerd en achteraf gezien is dat een passend profiel om bij ons te werken. Natan is al acht jaar professioneel boomverzorger en is enkele maanden geleden bij Spectrum in dienst getreden. Intussen helpt hij mee met de planning en gaat hij ook nog mee klimmen. Als team zoeken we er nu naar om alle taken evenwichtig te verdelen en iedereen zoveel mogelijk met zijn talent te laten werken. Het is leuk dat iedereen voor verschillende doelen kan worden ingezet, en vooral dat iedereen het met veel plezier doet.’

GTP: ‘Volgen jullie dan zelf nog opleidingen?’

Kjel: ‘Iedereen heeft bij ons een ETW-opleiding gedaan of volgt deze nog. Voor mij is dat echt een



‘Op Dok Noord in Gent verplaatsten we twee platanen. Het was een heel delicaat proces dat ruim een jaar in beslag nam.’



→
vereiste om het attest te kunnen voorleggen of het binnen het jaar te halen. Het geeft aan dat je de manier van werken kent en ook de veiligheidsvoorschriften wanneer je met je team aan het klimmen bent.'

European Tree Worker-opleiding (ETW)

Kjel: 'Toen ik de opleiding volgde, was het aanbod vooral tweejarig avondonderwijs. Maar de dag van vandaag kan je die ETW-opleiding ook in dagonderwijs volgen op één jaar. Als een collega bij Spectrum zich graag wil specialiseren in bepaalde aspecten van boomverzorging dan zal ik hem ook steunen. Het is voor een bedrijf een meerwaarde om zo iemand in je team te hebben. Je krijgt tijdens je opleiding wel les over diverse onderwerpen, maar het is belangrijk te blijven specialiseren en bijscholen.'

Specifieke certificaten

Kjel: 'In verschillende vakgebieden kun je specifieke certificaten behalen en dat is bij boomverzorging niet anders. De laatste tien à twintig jaar is bijvoorbeeld de interesse in veteraanbomen opvallend gestegen. Deze oudere bomen hebben een eigen ecosysteem en dat vraagt ook een zekere kennis om ze te beheren. Er bestaat hiervoor een Europees certificaat VETcert, zowel op uitvoerend als adviserend niveau. Zelf heb ik dit reeds behaald en Natan gaat ook zijn kans wagen zodra er nog een examen wordt georganiseerd. Een voordeel aan deze certificaten is dat ze slechts een aantal jaar geldig zijn. Je zal je kennis moeten bijschaven om het te blijven behouden. Wat ik persoonlijk als een pluspunt zie. Onze sector staat niet stil en we blijven op deze manier op de hoogte van de laatste inzichten.'

Creatief werken

Kjel: 'Tijdens het volgen van de opleiding krijg je een bepaalde manier van werken of denken aangeleerd. Als boomverzorger moet je creatief zijn en out of the box durven denken. We komen van ver wat betreft kennis over boomverzorging. Vandaag is er heel wat beschikbaar, maar we kunnen nog reuzenstappen zetten om het in de toekomst nog beter te doen. In onze buurlanden hebben ze vaak andere inzichten en soms komen van die kant ook wel eens interessante technieken overwaaien die we ook bij ons kunnen toepassen.'

GTP: 'Is het dan niet moeilijk om klanten mee te nemen in jullie verhaal?'

Kjel: 'Nee, zeker niet als je dat vergelijkt met tien jaar geleden. Soms vraag ik mij af of het te danken is aan onze overtuigingskracht of aan een mentaliteitswijziging. Meestal kunnen we klanten overtuigen van onze visie. Soms kunnen we een klant niet helpen omdat zijn vraag niet strookt met onze



'We kochten een plofmachine en pasten deze helemaal volgens onze eigen noden aan.'

TAKKENVERNIPPERAARS



Een veelzijdig assortiment voor
allerlei soorten werkzaamheden...



Zelfrijdende, rupsbanden, tractor,
wegonderstel, elektrisch...



Al onze modellen op www.rabaud.com



'We werken met vaste freelancers.'

visie. Dan moet je eerlijk kunnen zeggen waarvoor je staat als bedrijf. Het is echt heel uitzonderlijk dat we gezonde bomen wegdoen.'

GTP: 'Hoe is het werk verdeeld?'

Kjel: 'Ik schat circa 30% advies en 70% snoeiwerken. Het advies geven gebeurt meestal door mij. Voor de snoei- en klimwerken zijn er altijd twee of drie man op de baan. We hebben een vast team van eigen werknemers en vaste freelancers. Natan doet de planning en gaat ook twee à drie dagen per week mee. Hij bekijkt tijdens de planning welk team het meest geschikt is voor een bepaalde klus. We proberen ook iedereen in te zetten op zijn sterke kwaliteiten en rekening te houden met wat iemand graag doet.'

Samenwerking met de bouwsector

Kjel: 'Een tijdje terug kregen we van het ABS-bouwteam de vraag om mee te werken aan het ontwikkelen van een kijkwoning. We hebben toen een boomwaarderingsplan opgesteld dat voor een architect visueel inzichtelijk maakt welke bomen waardevol zijn. Ik had twee monumentale acacia's (Robinia) aangeduid die een omtrek van twee à drie meter hadden en zeker moesten worden behouden. Zowel architect als bouwheer wilden deze bomen weg. Ze kwamen een meter van het gebouw waardoor stabiliteitsproblemen reëel waren. Bovendien stonden ze vlak voor een grote glaspartij waardoor ze het uitzicht gingen verstoren. We hebben heel hard aangedrongen om deze bomen te behouden. 'We kunnen ze altijd later vellen', was mijn argument. We hebben toen een alternatief funderingsconcept uitgedacht om wortelschade te vermijden. Het resultaat is dat het gebouw een halve meter hoger ligt dan het maaiveld. Architecturaal biedt dit een grote meerwaarde. Achteraf was iedereen ongelofelijk tevreden met het behoud van de bomen en nu staan ze te pronken op alle publiciteit rond deze woning.'

Het begeleiden van bomen in het ontwerpproces, ze beschermen tijdens het bouwen, en de nazorg en het onderhoud van de bomen door een driejaarlijkse snoeibeurt zijn de specialiteiten van Spectrum Boombeheer. Het bedrijf onderscheidt zich door het volledige pakket aan te bieden, van snoei tot gespecialiseerd advies.

Bomen en bouwerven

Kjel: 'Men gaat meer en meer boomverzorgers betrekken bij erven waar bomen staan. We hebben naast ons kantoor hier een bouwerv waar iedere twee weken een preventieadviseur komt kijken, maar niemand volgt de bomen op. Maar de stad wil wel dat de bomen hier blijven staan. We zien hier dat er



De ploffer aan het werk in het prachtige Brugge



'We huren onze zwaardere machines.'

al veel grond opgehoogd is op de wortels waardoor hun gezondheid ernstig achteruit zal gaan. Gent, Brugge en Antwerpen kijken steeds harder toe op het beschermen van bestaande bomen. Bomen geven veel verkoeling in de stad tijdens warme zomers. In het kader van de klimaatverandering beseffen openbare besturen het belang van bestaande bomen. Het zou een oplossing zijn dat men verplicht met een boomspecialist werkt op een bouwerv, net zoals er verplicht een archeologienota wordt opgemaakt of een EPB-verslag.'

Bomen staan niet altijd op de juiste plaats

Aan Dok Noord in Gent ging men een nieuw project realiseren waarbij de bestaande bomen behouden moesten blijven. Vaak kan er met technische oplossingen veel resultaat bekomen worden, maar dat was hier geen optie aangezien de bomen midden in het bouwproject stonden. Spectrum Boombeheer heeft dan de vraag gekregen of het een optie was om de twee platanen te verplaatsen.

Kjel en zijn team zijn begin vorig jaar gestart met een onderzoek waarbij ze op verschillende moeilijkheden stuitten. Onder meer ondergrondse betonnen structuren, oude treinsporen, nutsleidingen enzovoort. Dit is niet abnormaal want de bomen zijn gelegen in een oud industriegebied. Na onderzoek is er geconcludeerd dat een verplanting mogelijk was, maar dat het een hele delicate uitdaging zou worden. Rond maart werd de eerste stap gezet: de kluiten zo compact mogelijk maken voor de verplanting. Tijdens de zomer werden de bomen nauwlettend gemonitord en kregen ze voldoende water. In december werden ze dan naar hun nieuwe plekje gebracht.

Niet elke boom is verplantbaar. Kjel: 'Als we vijf aanvragen krijgen, is er vaak maar één van de aanvragen waar we effectief de boom kunnen verplaatsen. Het is een heel delicaat proces. Vaak zie je dat er gewerkt wordt met een soort grote ijschepper die te grote bomen verplant met een te kleine kluit. Daar doen we niet aan mee. We doen aan maatwerk en maken verplantkluiten die voldoende groot zijn zodat er een grote kans is op succes.'

GTP: 'Is er dan meer vraag naar het verplanten van bomen?'

Kjel: 'In mijn netwerk zitten heel wat architecten en landschapsarchitecten. Van hen krijg ik wel meer en meer de vraag. Als ze zien dat het werkt dan gaan ze ons ook sneller opnieuw contacteren.'

GTP: 'Met welk materieel werken jullie dan voornamelijk?'

Kjel: 'Er is het materieel dat je nodig hebt om je werk goed te kunnen uitvoeren: klimgerief, kettingzaag, hakselaar ... Als er nieuwe technieken zijn of zaken op batterijen die handig zijn voor bepaalde werken dan gaan we daar zeker eens naar kijken.'



Al onze klimmers behaalden hun ETW-certificaat en zijn opgeleid volgens de normen van veilig werken.'



Deze perelaar werd beschadigd. Lander maakte zijn eigen constructie ter ondersteuning van de boom.



'We zetten iedereen in op zijn sterke punten.'

We hebben een zelfrijdende hakselaar van Bugnot die tot 12 cm diameter aankan. Voor grotere werken hebben we nu een Schliesing gekocht waar 30 cm door kan. Het trekt ook weer andere werken aan. We hebben zelf ook veel tijd, energie en onderzoek gestoken in onze eigen ploffer. We kunnen al ons materieel opbergen in een loods die we huren in een kleine kmo-zone.'

Ploffen van bomen

Een boom ploffen is een techniek die de laatste jaren meer en meer toegepast wordt in de groensector om verdichte bodems aan te pakken. Het blijft wel belangrijk om altijd eerst de exacte oorzaak van een kwijnende boom te zoeken. Ploffen is niet altijd de juiste oplossing.

Kjel: 'Vroeger werkten wij met een grondboor en staken we daar een mix van lava, compost en meststoffen bij zodat er meer lucht in de bodem kon, maar als resultaat hadden we nog steeds een verdichte bodem met daartussen wat losse gaten. We zijn toen gaan kijken wat er op de markt aanwezig was en hebben dan een toestel gekocht dat ons het meest geschikt leek. Zolang we op zandgronden werkten, werkte het toestel goed. Bij zware gronden zagen we echter dat onze machine verstopte. We hebben de hele machine uit elkaar gehaald en onderzocht. We hebben hier om de hoek een firma die gespecialiseerd is in compressoren en daar hebben ze ons echt heel goed geholpen. Al keken ze op een gegeven moment wel wat raar als we voor de zoveelste vraag aan hun deur stonden (*lacht*). We hebben heel wat onderdelen omgebouwd en hulpstukken toegevoegd. Nu hebben we een machine die ergonomisch werkt op elk type grond. Maar in de handel kun je vandaag geen toestel vinden dat geschikt is voor alle bodems.'

'We injecteren onder andere lavasteentjes die in de machine schuren waardoor bepaalde onderdelen regelmatig vervangen moeten worden. We werken samen met een bedrijf dat onderdelen op maat maakt zodat we elk onderdeel van de machine op stock hebben. Iemand uit het team kent de machine door en door en weet ook hoe hij de onderdelen moet vervangen. We werken nu ongeveer twee jaar met onze eigengemaakte plofmachine en de vraag blijft wel toenemen. We zijn trots dat onze eigen creativiteit erin zit. Het was echt een boeiend proces om de machine volledig op onze noden af te stemmen.'

GTP: 'Hoe staan jullie tegenover machines met accuaandrijving?'

Kjel: 'We hebben drie elektrische kettingzagen met tophendels. Die zijn comfortabel om te klimmen en vergen weinig inspanning om ze te starten. Voor de communicatie is het ook een pak makkelijker. Maar voor bepaalde snoeiwerken of grotere bomen blijft een benzinemotor met meer power nog steeds nodig. Elektrische kettingzagen worden krachtiger, maar momenteel kunnen ze nog niet wat een motorische kettingzaag kan. Als ze krachtiger zouden worden dan zou een omschakeling wel op de planning staan. We wachten dus geduldig af.'

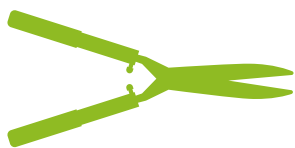
GTP: 'Hoe kijken jullie naar de toekomst?'

Kjel: 'Ik merk dat onze maatschappij de bomen meer naar waarde schat en vooral de jongere generatie. Je voelt dat de politiek mee op de kar springt en de mond vol heeft van bomen. Vandaag beseffen mensen wel echt wat de meerwaarde is van bomen. Het is een hoopgevende evolutie.'

'De financiële crisis zorgt echter voor budgettaire krappere tijden. Ik hoop dat er voldoende budgetten voor bomen blijven komen en dat deze goed besteed gaan worden. We hopen dat mensen de juiste keuzes gaan maken. Het is onze taak als boomverzorger om de waarden van bomen te communiceren aan de samenleving. Ik denk dat de interesse voor de ETW-opleiding verder zal stijgen. Als je twijfelt, is het dus zeker een aanrader om als boomverzorger je job ten volle te kunnen uitoefenen. Boomverzorging is een spannend en gevarieerd beroep.'



'Een tijdje terug kregen we van ABS-bouwteam de vraag om mee te werken aan het ontwikkelen van een kijkwoning.'



In Bergen vertrouwt tuinaanlegger Le Rieu op een specifieke klantenkring

Na zijn studie begon Yohan Bernard in 1999 als tuinaanlegger. Door een toename van de werkdruk richtte hij in 2003 een bedrijf op met de naam 'Le Rieu'. Yohan vertrouwt op lokaal werk en weigert liever werk dan dat hij overmatig blijft groeien. Op dit moment verdeelt hij zijn tijd tussen aanbestedingen voor gemeenten en het aanleggen van tuinen voor particulieren. We gingen begin dit jaar bij Yohan op gesprek.

✍️ Christophe Daemen



Het hele jaar door werk

Yohan en zijn team werken voor zowel gemeenten als particulieren. Yohan: 'We werken al enkele jaren voor de stad Bergen. We hebben meegedaan met verschillende aanbestedingen en we zorgen voor het vellen en snoeien van gevaarlijke of zieke bomen tijdens het winterseizoen. Voor dezelfde gemeente plaatsen we onder meer afsluitingen en borduren op begraafplaatsen en zorgen we voor de plaatsing van gazonrollen. Hierdoor werken we vier tot vijf maanden per jaar voor de stad. Op deze manier kan ik van bij het begin van het jaar mijn agenda goed vullen. Voor particulieren richten we ons vooral op aanleg. Dankzij de combinatie van deze twee verschillende doelgroepen is mijn agenda al vol voor het hele jaar 2023, en zijn sommige projecten al goedgekeurd voor 2024. Dit geeft me meer werkcomfort en het stelt me ook in staat om de focus meer te leggen op de verschillende werven, zonder dat ik zelf constant werk hoeft te zoeken.'

Yohan vervolgt: 'In principe plan ik vier dagen vast werk per week voor mijn werknemers. De vijfde dag blijft vrij om eventuele onvoorziene

gebeurtenissen op te vangen. Als alles goed gaat, lopen we een beetje vooruit op de volgende projecten. Ik stel mijn precieze planning van week tot week in, om zo responsief mogelijk te blijven. Wat de werken voor de gemeente betreft, wordt in onderling overleg een startdatum voor de werken vastgesteld en hebben we dan vervolgens 90 dagen de tijd om het project af te ronden. Klantenbezoeken worden ook vooral aan het einde van de dag georganiseerd, zodat ik zo lang mogelijk aanwezig kan blijven op mijn werven.'

Voornamelijk aanleg

Yohan besloot zich vanaf het begin van zijn activiteit te specialiseren in aanleg: 'We zorgen voornamelijk voor een volledige aanleg of heraanleg van groene ruimtes. Op enkele uitzonderingen na voeren wij geen onderhoud uit. Ik geef er de voorkeur aan om mijn creativiteit de vrije loop te laten op het gebied van aanleg en het stelt me ook in staat om mijn bedrijf winstgeverder te maken. Voor sommige klanten zorgen we alleen voor een terras of een oprit, bij andere voor de afsluitingen en bij nog andere zorgen we voor een volledige aanleg tot in de puntjes. Dat gaat dan van het zaaien van een nieuw gazon



Yohan Bernard: 'We zorgen voornamelijk voor een volledige aanleg of heraanleg van groene ruimtes. Op enkele uitzonderingen na voeren wij geen onderhoud uit.'



Le Rieu investeerde onlangs in twee nieuwe Iveco-bestelwagens.



'Tegelijk heb ik beslist om niet te investeren in een hoogtewerker, omdat deze slechts twee of drie maanden per jaar winstgevend zou zijn op ons bedrijf.'



'Om de kosten te beperken koop ik sommige grondstoffen in grote hoeveelheden. Dit is bijvoorbeeld het geval voor betonplaten, die per complete oplegger worden ingekocht.'

en het leggen van gazonrollen tot de verschillende aanplantingen. We luisteren altijd naar klanten en hun budget om hen de oplossing te bieden die het beste bij hen past.' Dankzij deze aanpak is Le Rieu nu een begrip in de regio Bergen en hoeft Yohan dus niet te adverteren of klanten te werven om zijn agenda te kunnen vullen.

Je eigen grenzen kennen is belangrijk

Voor Yohan is het ook belangrijk om zijn eigen grenzen te kennen: 'Ik heb drie werknemers en een stagiair in dienst. Tijdens de grote seizoenspieken komt er af en toe een zelfstandige een handje helpen. Ik wil niet meer groeien, want ik wil zelf aanwezig kunnen blijven op

NIEUW

AUTONOME ACCU-(ZIT)MAAIER

FJD Vidar Z42P Smart Lawn Mower

► **3 modi: manueel / auto / afstandsbediening**

- als professionele zitmaaier met bediening
- volledig automatisch maaien in lijnen via RTK systeem (± 2 cm)
- maaien op afstandsbediening tot 800 m

► **Personeelskosten: -75 %**

► **Onderhoudskosten: -90 %**

► **Lagere brandstofkosten**

► **Geen CO₂-uitstoot**

► **Veel minder lawaai**

► **Duurzaam imago**

- Maai breedte: 107 cm
- Maait tot 24.200 m² per laadbeurt
- Maaisnelheid: 0-12 km/u

- Maaihoogte: 30-127 mm
- Gewicht: 345 kg
- Met 'Real Time Obstacle Detection'

**VANAF
€ 21.990
Excl. BTW**

Vraag uw vrijblijvende demo

PRO-GARDEN bv

Bredabaan 948 b • B-2930 Brasschaat • Tel. 03 652 11 73 • info@pro-garden.be

www.pro-garden.be

GreenTechPOWER - 27



De Avant-kniklader wordt veelzijdig ingezet.



Yohan beschikt ook over twee landbouwtractoren.

de verschillende werven. Ik vind het ook heel belangrijk om mijn eigen grenzen te kennen en dus niet op een ondoordachte manier te willen groeien. Voor mij is het echt comfortabel om mijn orderboek goed gevuld te zien, al moeten sommige klanten soms een paar maanden wachten. Voor ons bedrijf is de gezondheids crisis echt een goede zaak geweest. Voor deze crisis had ik één arbeider en één of twee stagiairs in dienst. Onze activiteit heeft echt een boost gekend door deze sanitaire crisis. Omdat mensen thuis moesten blijven, besloten ze hun tuin onder handen te nemen, hun terras opnieuw aan te leggen enzovoort. Sindsdien zit het orderboek vol. Tijdens de crisis bleven we ook werken voor de stad Bergen. Daarnaast heb ik besloten om mijn actieradius te beperken. Omdat we genoeg werk hebben, hebben we er geen belang bij om werven verder van huis te accepteren. Alle tijd die verloren gaat aan transport brengt een aanzienlijke extra kost met zich mee. Dit is nog meer het geval met de stijging van de brandstofprijzen en de indexering van de lonen.'

Gericht investeren

Om zo efficiënt mogelijk te werken, investeert Yohan gericht in machines die hem in staat stellen om efficiënter te werken. Onlangs investeerde hij zo in twee nieuwe Iveco-bestelwagens. Het machinepark omvat ook twee Massey Ferguson-landbouwtractoren, die worden gebruikt om een containersysteem te verplaatsen, maar ook om de Vandaale TV22-32 hakselaar aan te drijven. Deze laatste is vooral handig voor het verhakselen van snoeiafval langs de wegen. Yohan heeft ook twee Case-minigraafmachines: een van 3,7 ton en een tweede van 1,9 ton, evenals een Avant 860-kniklader en een Iseki-zitmaaier. Yohan: 'Wat het handgereedschap aangaat, investeer ik vooral in Stihl-machines. In de loop der jaren heb ik een breed scala aan kettingzaagmodellen aangeschaft. Hierdoor kan ik efficiënter snoeien en bomen vellen, met



De Vandaale TV22-32 hakselaar is vooral handig voor het verhakselen van snoeiafval langs de wegen.

een kettingzaag aangepast voor elk type klus. Tegelijk heb ik beslist om niet te investeren in een hoogtewerker, omdat deze slechts twee of drie maanden per jaar winstgevend zou zijn op ons bedrijf. Ik huur er liever eentje zolang ik deze nodig heb.'

Al het hout afkomstig van de snoei- en velactiviteiten wordt binnen het bedrijf verwerkt. Yohan: 'De houtsnippers worden gevaloriseerd door een energiecentrale die elektriciteit produceert op basis van deze snippers. In het begin was ik van plan om een zeef te monteren bij de uitgang van mijn Vandaale-hakselaar, om ervoor te zorgen dat de houtsnippers voldoende homogeen waren, maar ik besepte al snel dat dit niet nodig was. De rest van het hout wordt gebruikt als brandhout. Aan de ene kant kan ik hierdoor mijn werknemers bezig houden tussen twee werven in en aan de andere kant is de vraag naar brandhout op dit moment erg hoog. We kunnen zelfs niet iedereen tevreden stellen. Ik merk ook dat sommige leveranciers op dit moment gekke prijzen vragen voor brandhout, dat bovendien vaak nog niet droog genoeg is.'

Als we Yohan vragen hoe hij tuinaanleg in zijn regio ziet evolueren, merkt hij eerst op dat vóór de gezondheids crisis de focus meer op verhardingen in steen lag, terwijl nu veel klanten liever kiezen voor klinkers, om de kost enigszins te beperken. 'Voor de rest zijn de belangrijkste trends de afgelopen jaren onveranderd gebleven. Als het gaat om afsluitingen, is de mode stijf gaas, met bijna altijd een betonnen plaat aan de onderkant. Om de kosten te beperken koop ik sommige grondstoffen in grote hoeveelheden. Dit is bijvoorbeeld het geval voor betonplaten, die per complete oplegger worden ingekocht. Ik wil echter ook niet doorverkoper spelen: onze interne voorraad is enkel bestemd voor onze eigen klanten.' ■

Make first impressions better

De kortste weg naar de beste ervaring!

Groene en uitnodigende omgevingen voor bewoners, bezoekers en klanten zijn cruciaal voor iedere openbare ruimte. De beste manier om deze groene ruimtes te waarborgen is met Husqvarna CEORA™. Ons maaisysteem met unieke maaimesjes in combinatie met een systematisch maaipatroon levert een indrukwekkende graskwaliteit die helpt een eerste indruk te creëren die van bezoekers terugkerende klanten maakt.

Bezoek husqvarna.com/ceora voor meer informatie.



NIEUW

HUSQVARNA CEORA™



Nieuwe hydraulisch aangedreven machines bij Muratori

Het Italiaanse Muratori lanceert twee nieuwe hydraulisch aangedreven werktuigen voor zwaardere wiel- en schrankladers.

De twee nieuwe types zijn de hydraulische tuinbouwrees type MZ62S ID en de hydraulische overtoprees type MZ62SXL ID. Beide machines hebben een robuuste bouwwijze, zijn zijdelings verstelbaar en worden aan de zijkant aangedreven via een hydromotor. Muratori beschikt over een uitgebreid gamma koppelstukken voor diverse basismachines.

Meer info: www.pivabo.be



Updates voor de Ripagreen-onkruidbranders

De Ripagreen Pack Easy+ onkruidbrander wordt nu standaard uitgerust met 4 steunwielen in plaats van 3.

Deze uitvoering zorgt voor extra stabiliteit bij het rondrijden en maakt dat alle moeilijk bereikbare plaatsen vlotter toegankelijk worden. Zelfs de bestaande flessenwagens kunnen met deze update uitgerust worden. Het ergonomisch harnas werd aangepast. De bevestiging van de lans verloopt nu nog soepeler en de nieuwe ophanging zorgt voor een nog groter comfort voor de gebruiker.

Meer info: www.pivabo.be



DCM pakt uit met een speciale meststof voor gazons met robotmaaier

DCM uit Grobbendonk lanceert DCM Gazonmeststof Robot, een nieuwe meststof speciaal voor gazons die worden gemaaid met een robot- of mulchmaaier. Het product is het resultaat van drie jaar professioneel onderzoek en bevat bacteriën voor een snelle compostering van de maairesen. Het resultaat: minder vilt, minder mos!

Met een robotmaaier vergt het gazon wél nog aandacht als het op voeding aankomt. De fijne snippers blijven op de grasmat liggen en worden op een natuurlijke manier door micro-organismen afgebroken en omgezet in voeding voor het gazon. Maar die maairesen kunnen een verstikkende viltlaag in de grasmat vormen, de bodem verzuren en de groei van mos stimuleren. Op termijn verliest het gras zijn diepgroene kleur.

DCM Gazonmeststof Robot is een samengestelde, organisch-minerale meststof met kalk (NPK 7-3-15 + 7 CaO + 2 MgO + Fe + Bacillus sp.) en toegevoegde bacteriën. De combinatie van meststof en kalk voedt het gazon én ontzuurt de bodem, waardoor het gras de voedingselementen beter kan opnemen. De toegevoegde bacteriën verteren de overtollige maairesen, waardoor vilt veel minder kans maakt.

De meststof heeft een indirecte werking tegen mos en maakt verticuleren overbodig. Het hoge kaliumgehalte zorgt voor een sterke en dichte grasmat die goed bestand is tegen droogte, betreding en vorst. In een dicht gazon maken mos en onkruid minder kans. Magnesium en ijzer zorgen ten slotte voor een friskgroene graskleur. De kleine Minigran-meststofkorreltjes hebben allemaal exact dezelfde samenstelling, wat voor een gelijkmatige groei en kleur van het gras zorgt. De korreltjes zijn bovendien stofarm en 94 keer kleiner dan een klassieke meststofkorrel. Hierdoor zijn ze makkelijker uit te strooien en vallen ze diep in het gras, dicht bij de wortels, waar ze sneller worden opgenomen.

DCM Gazonmeststof Robot voedt het gazon voor 100 dagen en wordt in de regel twee keer per jaar aangewend: tussen februari en mei en een tweede keer tussen juni en oktober.

Meer info: www.dcm-info.be



**STIHL**

STIHL CONNECTED BOX —



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

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

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



Klimaat of milieu? (Deel II) Nuchterheid is de boodschap

In het septembernummer van GreenTechPower hadden we 10 vragen gesteld over accutechniek, waarbij we uitgingen van de bezorgdheid over het milieu. Naar aanleiding daarvan kregen we verschillende aanmoedigingen en vragen, zodat we besloten hebben dit onderwerp verder uit te diepen. Voor veel mensen komt de berichtgeving over het klimaat immers zodanig verward en gemanipuleerd over dat ze door de bomen het bos niet meer zien.

✍ Peter Menten | 📷 Fabrikanten



We willen duidelijk zijn dat wij bezorgd zijn om het MILIEU, maar ons realiseren dat we zelf weinig invloed op het klimaat hebben. We stellen ons – samen met heel wat wetenschappers en onderzoeksinstituten – de vraag waar wij zelf het verschil kunnen maken. Wij staan open voor dialoog en voor alle (technische) oplossingen die tot een aangenamere leefwereld voor ons en onze kinderen kunnen leiden.



Wanneer kan accutechniek echt zinvol worden ingezet?

Accutechniek zoals gebruikt in elektrisch handgereedschap en kleine elektrische voertuigen.



Als wij het hier in GreenTechPower over accutechniek hebben, dan spreken we doorgaans over accutechniek in robotmaaiers en elektrisch gereedschap en over batterijvoertuigen zoals die door verschillende openbare besturen worden ingezet voor het onderhoud van parken en pleinen. Daar is de accu een meerwaarde

en komt de techniek zelfs volledig tot haar recht. De emissie van deze machines en voertuigen blijft beperkt tot het punt waar de stroom wordt opgewekt: de wind- of zonnepaneleninstallatie of de elektriciteitscentrale. In het eerste geval is de machine op vlak van opladen CO₂-neutraal. In het tweede geval wordt de stroom (meestal) met fossiele brandstof of met kernenergie opgewekt. Dus niet CO₂-neutraal. De luchtvervuiling in de leefomgeving en rond de groenwerker die met zijn heggenschaar, kettingzaag of bosmaaier werkt of de gemeentearbeider die met zijn elektrisch voertuig de straten veegt, is omzeggens nul. Bovendien is het geluid beperkt. Het beetje elektrisch omzettingsverlies dat gebeurt door de batterij te laden weegt niet op tegen de voordelen.

Accutechniek die ervan uitgaat we door elektrisch te rijden het klimaat kunnen redden

In dit geval spreken we over de door de media opgedrongen hype van

de elektrische auto. Via het creëren van bezorgdheid en angst voor klimaatverandering én fiscale stimuli worden mensen aangezet om elektrische auto's te kopen. En daar knelt het schoentje.

Dat mensen ervan bewust gemaakt worden dat ze de dingen anders moeten gaan aanpakken, dat staat als een paal boven water. Maar dat er zoveel druk gezet wordt om hen in een bepaalde richting te duwen, dat klopt niet meer. Doordat mensen nu de verkeerde keuze maken, gaat 'de energietransitie' haar doel totaal missen en gaat het milieu de rekening krijgen, zoals we eerder al schreven. Heel het auto-accuverhaal wordt alleen maar verteld vanuit de sterke punten. Over de nadelen mag niet gesproken worden. Het is enkel door die nadelen mee onder ogen te zien dat we de juiste energietransitie kunnen maken.



Elektrische personenwagens

Wie door de accuballon heen prikt, ziet dat het over zware (meestal lithiumion-)batterijpakketten gaat die voornamelijk geladen kunnen worden met conventioneel opgewekte stroom. Dus op vlak van CO₂-neutraliteit geen hoogvlieger. Vanuit fiscaal oogpunt laten de meeste kopers – in eerste instantie bedrijven – zich verleiden tot een stekkerauto omdat ze deze 100% fiscaal kunnen inbrengen. Afhankelijk van het merk en de buitentemperatuur gaat er tijdens het laden tussen 5 en 30% van de opgenomen laadenergie verloren aan batterijstabilisatie. Als we in de



praktijk rondkijken dan zien we dat vooral grote auto's (SUV's) een elektrische aandrijving krijgen. Kleinere auto's vormen nog altijd het grootste aantal voertuigen in het stadsbeeld en die worden door de elektrische aandrijving zo duur dat ze niet meer te betalen zijn. Verschillende automerken hebben om die reden al aangegeven dat ze stoppen met de productie van kleinere modellen.

Zware bouwmachines

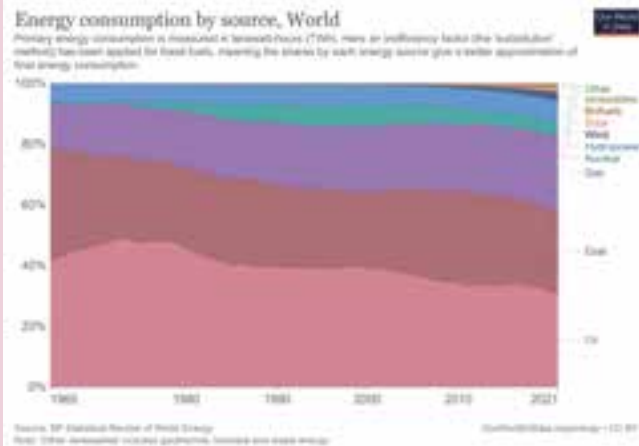


Een ander geval betreft de elektrisch aangedreven zware bouwmachines, waar veel openbare besturen eisen dat de machines die in de stad of bij openbare werken worden gebruikt CO₂-neutraal zijn in gebruik. Vertaald anno 2023: dat ze enkel met waterstof- of accutechniek mogen worden

aangedreven. De stroom om deze accu's te laden wordt in het ideale geval via zonnepanelen of windenergie opgewekt en eventueel in tussenstations opgeslagen, om er dan aan het einde van de werkdag de machines mee op te laden. Iedereen die durft rekenen ziet onmiddellijk met welke omzettingsverliezen men hier te maken krijgt. In de praktijk blijkt dat veel van de machines tot nog toe centraal worden opgeladen door dieselgeneratoren.

Wereldwijd energieverbruik per soort

Als we de grafiek bekijken van het wereldwijde energieverbruik (uitgedrukt in terawattuur) per soort, dan valt op dat de energietransitie waar 'men' zo hoopvol over spreekt een gevecht tegen de bierkaai is. In deze grafiek zien we dat het gebruik van fossiele brandstof zoals olie en kolen sinds 1965 flink is afgenomen. Het gebruik van gas is licht toegenomen. De kernenergie, die pas rond de jaren '70 haar opmars maakte, heeft ondertussen ook een daling ingezet. Waterkracht is wereldwijd een grote bron van stroomopwekking en die is vrijwel constant gebleven. Windenergie, biobrandstoffen en 'andere hernieuwbare bronnen' zoals afvalstromen enzovoort zijn nog maar sinds 2005 in beeld en nemen amper 10% van het totaal voor hun rekening.



Deze grafiek komt van 'Our World In Data', een project van de Global Change Data Lab. Dit is een organisatie die gesteund wordt door o.m. de University of Oxford (UK). Op vlak van wetenschappelijkheid en betrouwbaarheid staat deze instelling hoog aangeschreven.

Weg met groenaanslag



enclean®

fast action

- Op alle materialen: hout, klinkers, steen, beton, daken,...
- Zeer efficiënt en snel resultaat
- Lange duurwerking
- Plantaardige oorsprong

certisbelchim.be

Enclean (500 g/l nonaanzuur, BE2020-0008, Certis Belchim B.V.). Gebruik biociden veilig. Lees aandachtig het etiket met productinformatie vóór gebruik. Zorg ervoor dat u met het product of zijn verpakking geen water verontreinigt.



Certis Belchim
GROWING TOGETHER

Met een beetje realiteitszin kan iedereen zien dat de energietransitie die 'men' wereldwijd wil doorvoeren een fata morgana is. Je mag ambitie hebben, maar als die te ver van de huidige realiteit ligt, kan er nooit economisch worden aangeknoopt. We zijn ervan overtuigd dat de situatie in Europa lichtjes kan afwijken van deze grafiek, maar we mogen ons geen illusies maken. Landen waar de milieunormen niet nauw genomen worden, halen de luchtkwaliteit voor iedereen naar beneden. Een groot gedeelte van de luchtvervuiling komt immers van andere industrialiserende landen en stopt niet aan onze landsgrenzen.

We willen ook opmerken dat de motorindustrie (auto's, tractoren, zware machines enzovoort) al jaren zware inspanningen gedaan heeft om de dieselmotor zodanig schoon te maken dat de lucht die uit de uitlaat komt in bepaalde streken properder is dan de lucht die erin gaat.



Bovendien zijn er alternatieven voor de fossiele dieselbrandstof zoals de bekende blauwe diesel, die van plantaardige afvalstromen gemaakt wordt. Deze brandstof, die onder de naam HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) wordt vermarkt, zorgt voor minder uitstoot. Volgens BrafcO, de Belgische Federatie van Brandstoffenhandelaars, stoot een dieselauto op blauwe diesel tot 90% minder CO₂ uit, tot 10% minder NO_x en ook de uitstoot van fijnstof is minder. Het probleem is volgens BrafcO echter dat blauwe diesel duurder is om te produceren dan fossiele diesel, en dat de belastingen en accijnzen op HVO dezelfde zijn als voor klassieke diesel.

Stroomverliezen beperken bij het opladen van een elektrische auto

De Duitse automobilistenvereniging ADAC deed een test en moest vaststellen dat je bij het opladen van elektrische auto's thuis van 5 tot 30 procent stroomverlies kunt hebben. Ze testte daarvoor vier populaire elektrische auto's* die representatief zijn voor een groot deel van de markt en uitgerust zijn met de laatste stand van de techniek.

Met een elektrische auto rijden is al minder goedkoop geworden dan pakweg twee jaar geleden doordat de stroom schandalig veel duurder is geworden. In veel gevallen is rijden in een auto met een traditionele brandstofmotor zelfs goedkoper.

(*Renault Zoe, VW ID.3, Tesla Model 3 en Fiat 500e)

Je auto thuis opladen kan op verschillende manieren:

- 1) In principe wordt elke elektrische auto standaard afgeleverd met een laadkabel die in het gewone **stopcontact** past. De ADAC merkte tijdens haar test op dat die standaardkabel niet de beste oplossing is.
- 2) Als je thuis een eigen **laadpaal** installeert dan gebruik je een laadkabel zoals die die bij een publieke laadpaal wordt geleverd. Die is voorzien van een zogenoemde 'mennekes'-stekker. Deze kabel laadt sneller en geeft minder stroomverlies bij het laden. Hoe hoger het vermogen waarmee je laadt, hoe sneller de batterijen gevuld zijn. Daar komt bij dat het sneller laden in de praktijk gepaard gaat met minder stroomverlies (verliezen van 5 tot max. 10%).

De praktijktest: sneller laden geeft minder stroomverlies

De mensen van de automobilistenvereniging laadden een Renault Zoe met een standaardkabel aan een conventioneel stopcontact. Dat laadde met 2,3 kW. Op deze manier duurt het laden een hele poos. Aan het einde van de laadbeurt werd een stroomverlies van 24,2 procent gemeten. Daarna werd de laadtest overgedaan met een laadpunt dat de batterij met 11 kW laadde: bijna 5x sneller dus. Het stroomverlies bleef hier 'beperkt' tot 9,7 procent.



Waarom geeft sneller laden minder stroomverlies?

Een redenering kan zijn dat hoe langer de auto aan de lader hangt, hoe meer tijd er kans is op stroomverlies. En hoe langer er stroom door die kabel moet, hoe meer verlies. Bij de standaardkabel blijkt dat een huishoudstroomnet alleen al goed is voor 4 procent stroomverlies vóórdat de stroom bij de auto is. Bij de laadpaal uit het onderzoek was dat 1 procent. Een korte, dikkere kabel geeft minder weerstand, warmt dus minder op en zal daardoor ook minder stroom 'nodig hebben'. Een lange(re), dunne kabel zal meer stroomverlies genereren. Tijdens het laadproces is de auto nog altijd 'aan het werken': de 12 volt boordelektriciteit vraagt 5 tot 15% voor de eigen accu en nog eens 100 tot 300 watt voor het sturen van het laadproces zelf. In principe is er voor een traaglading geen temperatuurregeling van de batterij nodig. De eerste 80% van de capaciteit van de batterij is snel geladen, de laatste 20% vraagt veel meer tijd.

Stopcontact

Omdat de batterijen van de elektro-auto gelijkstroom opslaan en het net wisselstroom levert, moet de elektronica van het laadtoestel aan boord deze stroom omvormen. Hier ontstaan al de eerste verliezen. Laden met een laadpaal thuis gebeurt in principe met een driefasige leiding en dus met een vrij sterk vermogen. De stroom gaat ook via een zware zekering naar het stopcontact. Op deze manier zijn de stroomverliezen te verwaarlozen.

Laden met gelijkstroom aan een snellaadpaal?

Wie zich de vraag stelt hoe sterk de verliezen zijn als er met gelijkstroom aan een openbare snellaadpaal wordt geladen: bij DC-opladen volgt de stroomomvorming niet aan boord van het voertuig, maar in de laadpaal zelf. Dat heeft tot gevolg dat de hier beschreven laadverliezen voor rekening van de 'eigenaar' van de laadpaal vallen. Dit is een van de redenen waarom de prijs per geladen kWh iets hoger uitvalt dan bij het laden op wisselstroom. Aan de laadpaal is er nog een ander fenomeen. De sturing van de temperatuur, als het te heet of te koud is, kost ook energie, die wel verbruikt wordt, maar niet in de batterij belandt. Dit is de automobilistenvereniging nog verder aan het onderzoeken. ■



TORO®

BATTERY JUST GOT **BIGGER** *



53cm 60V HD Proline -
22275

76cm eRider Side Discharge
- 75500

55cm Flex-Force 60V Recycler -
21864

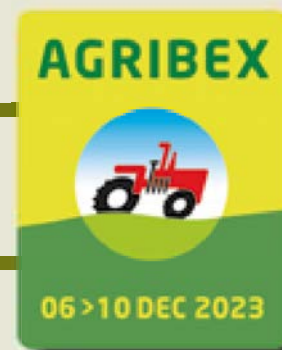
LEGENDARISCHE PRESTATIES, MET RUNSMART® TECHNOLOGIE

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.*

Agribex van 6 t.e.m. 10 december 2023



Nadat de Agribex-editie van 2021 op het laatste nippertje geannuleerd werd wegens de gekende reden, kijken we vol verwachting uit naar de editie 2023 van de tweejaarlijkse beurs die opnieuw op de Heizel zal doorgaan.

AGRIBEX GARDEN

Van woensdag 6 tot en met zondag 10 december zal er naast de landbouwbeurs opnieuw een beurs voor de groensector voorzien worden. De exposanten uit de tuinsector worden samengebracht in twee aparte hallen die een aangepaste tuin-inkleding zullen krijgen. Er zal aandacht worden besteed aan de verruiming van het tuinaanbod om zo een 'onestopshop' voor de tuinaannemer te creëren op Agribex Garden. Naar aanleiding van de Professionele Dag nodigt Fedagrim op voorspraak van iedere exposant alle verantwoordelijken uit van gemeentelijke, technische of groendienst van Belgische steden en gemeenten.

Meer details en het programma geven we in de volgende nieuwsbrieven mee.

Dealerdag tuin & park op 1 juni bij het PCLT in Roeselare

Fedagrim organiseert samen met het PCLT te Roeselare een 'dealer day'. Op deze dag wenst Fedagrim 4 partijen bij elkaar te brengen:

- dealerships van tuinmaterieel
- laatstejaarsstudenten mechanisatie-richtingen
- leerkrachten uit het middelbaar onderwijs
- Contacten van het PCLT

Fedagrim wil op deze dag workshops organiseren over accu- en gps-technologie in toepassingen voor tuinmachines.

De invalshoek van de constructeur

Fedagrim groepeerde de dealers, importeurs en constructeurs van machines. We waren benieuwd welke stormen internationaal opererende firma's de laatste jaren moesten trotseren. Iedereen heeft daarbij een ander verhaal, maar de parallellen blijven. Dat bracht ons deze keer in het West-Vlaamse Otegem waar Frederic Lietaer, CEO van de firma Eliet, het bedrijf door deze economisch uitdagende tijden loodst. We waren eind december bij hem op de koffie.

GreenTechPower: 'Hoe ervaren jullie als constructeur de laatste jaren?'

Frederic Lietaer: 'Vergelijkbaar met de automotive is ook in onze tuinsector een van de grote tendensen de langzame shift naar elektrificatie. Hierbij herken ik twee opvallende bewegingen. Aan de ene kant heb je de brandstofmotorfabrikanten die hun business zien verdwijnen. Honda bijvoorbeeld komt met een motor-batterijcombinatie. Op zich vervangt het de benzinemotor door een accu-powerunit, maar het merk komt met een oplossing die buitensporig duur is, en hierdoor niet marktconform. Briggs & Stratton is ook een batterijpakket aan het promoten, maar daar loopt de communicatie voor op de realiteit. Op zich zijn die motorenfabrikanten vanuit de mechanica georiënteerd en moeten ze de switch maken naar elektronica. Dan heb je de nieuwkomers, bedrijven die puur vanuit de

elektronica machines zijn gaan bouwen. Een voorbeeld daarvan is EGO, dat nu ook zijn accutechnologie openstelt voor een select aantal OEM's. Zo hebben wij op basis van deze EGO-krachtbron met ons model Maestro als eerste in de particuliere markt een versnipperaar op accu kunnen lanceren. In heel het elektrificatieverhaal is de batterij eigenlijk de kost. Wij als fabrikant van nichemachines kunnen nooit zo'n elektromotor annex batterij met sturing ontwikkelen. Daarvoor heb je grote volumes nodig. Bovendien is het voor de levensduur van de batterij in seizoenmachines beter dat ze vlot uitwisselbaar is met andere machines. Anders zou de batterij veel maanden op een jaar gewoon stilstaan en degraderen. Dus, de marktpolitiek die EGO nu voert, is strategisch zeer goed gezien en daar werken wij graag aan mee. Een gebruiker die een accuaangedreven Eliet-machine koopt, kan dan met die batterij nog andere machines aandrijven. Net zoals je brandstof vanuit de jerrycan in verschillende motoren kunt gieten. Vandaar dat wij als constructeur een partnership aangingen met een fabrikant die heel veel batterijen in de markt heeft. Dat zorgt ervoor dat bij de aankoop van een machine de batterij geen noodzakelijk deel meer hoeft te zijn van de investering, wat de prijs drukt.'

'EGO kwam vorig jaar met een powerunit met een vermogen dat vergelijkbaar is met dat van een Honda GX160-benzinemotor. Daarbij komt nog eens dat je keuze hebt uit plug-inbatterijen met verschillende capaciteiten. Voor onze particuliere versnipperaar Maestro is dat perfect.

Je kunt meer dan een uur werken en dat zonder uitstoot, benzineverbruik of verlengdraad, met een regeling die het toerental naar beneden brengt als er geen belasting is, met een eco- en turbomodus ... Kortom: beter dan voorheen. We zijn natuurlijk nog andere pistes aan het bewandelen omdat je niet afhankelijk mag zijn van het tempo van een (andere) fabrikant.'

GTP: 'Wat gaat Eliet de komende tijd nog uit de hoed toveren?'

Frederic: 'We planden om de versnipperaar Vector in 2021 op Agribex te introduceren en de elektrische versnipperaar Maestro in 2022 op Demo Groen. Dat is dus eerder in mineur gebeurd. Van twee van onze populaire versnipperaarmodellen – Minor en Major – kwam eind 2022 nog een nieuwe generatie op de markt. En dit voorjaar innoveren we met de Eliet Jetzer. Dit is een machine om hydrofiele polymeren in de gazonbodem te brengen. Deze kunnen als waterkristallen regenwater vasthouden. In het najaar komen dan nog een paar compleet nieuwe producten, dus het wordt een druk jaar.'



GTP: 'Wat verwacht jij van de conjunctuur voor 2023?'

Frederic: 'Ik merk toch wat stress en liquiditeitsproblemen in de markt. Dealers die bijvoorbeeld lang niets kregen van hun leverancier – en dus niet konden factureren aan de eindklant – en dan op het verkeerde moment alles tegelijk kregen. Ja, dat is een fenomeen dat voor liquiditeitsproblemen kan zorgen. Met al die prijsstijgingen van de laatste maanden stel je je de vraag waar de pijngrens ligt, wanneer de markt afhaakt. De particulier laat als eerste zien wanneer iets te veel kost, maar met vertraging gaat de professionele tuinaannemer dat ook ondervinden. Als voor een particulier het tuinonderhoud een economische zaak is, en hij heeft er zelf geen plezier aan, dan gaat hij er zo min mogelijk geld aan uitgeven.'

2023: vraag en aanbod komen terug dichterbij elkaar toe

Frederic: 'De hausse die we in 2020 zagen, heeft alles scheefgetrokken: de vraag die excessief steeg heeft een aanzuigeffect op het volgende seizoen gehad. Fabrikanten schaalden de productie op waar mogelijk, maar konden de vraag nooit volledig volgen. Ondertussen ontstonden er tekorten in de toeleveringsketen en kreeg je de gekende nawee-effecten. Daarbij kwamen sinds vorig jaar de angst in de economie via het Oekraïne-conflict, dat de toelevering nog eens heeft verstoord, en de fel gestegen energieprijzen waardoor produceren en transporteren duurder werden. Ik heb het gevoel dat dat zich allemaal wel rustig aan het stabiliseren is. Ik merk dat we nu terug voldoende staal op voorraad kunnen nemen. De prijzen zijn nog iets te hoog, maar toch op hun retour. Het probleem van het staal is dat de productie bij enkele grote bedrijven zit. Als één ervan een fabriek stil legt, dan zie je dat snel in de prijs. Bovendien is er ook enorm veel gespeculeerd geweest.'

'Wat we ook geleerd hebben, is dat het verplaatsen van productie naar lageloonlanden niet enkel voordelen geeft: verschillende bedrijven hebben gezien hoe wankel zo een just-in-timepolitiek kan zijn en wat het kost als je niet kunt produceren. Of wat het effect is als de transportkost met factor vijf of meer toeneemt en je dat niet kunt doorrekenen. Al de

winst die je de jaren ervoor gemaakt hebt, moet je nu afgeven omdat je je klant niet wil verliezen.'

De inflatie van de toekomst: goede werkrachten vinden

Frederic: 'Ik geloof echter niet dat we alles terug hier in West-Europa kunnen produceren, want je moet mensen hebben om het hier te kunnen doen. En dat wordt onze grote uitdaging. Dat is de inflatie van de toekomst hé: personeel.'

'De loonkost is bovendien nog veel meer gestegen dan de indexering, alleen al door de krapte op de arbeidsmarkt. Als er iemand het bedrijf verlaat, dan moeten we op zoek naar nieuwe mensen en iedere wervingscampagne kost je handenvol geld als werkgever. De laatste jaren zien we de hr-bedrijven als paddenstoelen uit de grond schieten en die rekenen flinke kosten aan voor werving. Nu ben je weken aan het zoeken tot je de juiste man of vrouw hebt gevonden en dan moet je die nog eens opleiden. En dan de vraag: hoelang blijft die? Bovendien geeft dat ook nog eens frustratie bij je stabiele equipe, die daar ook mee moet kunnen omgaan.'

'Dan is er, macro-economisch, nog het aspect van de vergrijzing. Dus een grotere uitstroom van mensen, die niet voldoende gecompenseerd wordt. Die kloof zal de volgende jaren nog toenemen. Dat werd voor een deel opgevangen door mensen uit Oost-Europa die hier zijn komen werken, maar niet voldoende. Veel van die tijdelijke krachten van toen zijn vanaf het begin van de gezondheidscrisis teruggekeerd en sindsdien in hun land gebleven om daar te werken. Willen we onze productie hier kunnen handhaven en op korte termijn kunnen schakelen, dan moeten we mensen aantrekken uit andere landen. Daar heb je een open visie voor nodig. In de zestiger jaren hebben we dat ook gedaan trouwens.'

GTP: 'Welke verandering merk je nu op bij de Belgische dealers in vergelijking met pakweg drie jaar geleden?'

Frederic: 'Ik merk dat ze het voordeel hebben leren inzien van voldoende voorraad te hebben. Door de momenten van niet-levering is dat beseft bij velen gegroeid, inclusief het nauwkeuriger forecasten van hun stock of bestelling bij de fabrikant. Dealers in Nederland bijvoorbeeld nemen weinig voorraad, in België gebeurt dan eerder het omgekeerde. De dealers met voorraad konden factureren en omzet draaien. Als de dealer een leverancier ziet als iemand die zo snel mogelijk het kot wil volduwen, dan werkt een samenwerking niet. Wij kunnen ook maar inschatten wat de markt nodig heeft, als we deze input van onze afzonderlijke verdelers krijgen. En iedereen moet daarin zijn deel van het werk doen en samen met ons het risico nemen. Om die reden geven we ook een marge op het product. Ik heb gemerkt dat dealers nu waarderen dat hun voorraad bij hen staat en niet ergens onderweg in bestelling. Zo merk je twee snelheden bij de dealers: zij die ervoor gaan en zij die risicoschuw zijn. In situaties zoals de laatste drie jaren worden de kansen én de problemen bij beide groepen nog eens extra uitvergroot.'

GTP: 'Merk je nu een grotere leveranciers- en merkentrouw bij dealers?'

Frederic: 'Ik merk dat ze de laatste jaren vooral gingen kopen bij het merk dat kon leveren. Begrijpelijk. Naar de toekomst toe en met meer elektrificatie neemt de nood aan onderhoud af. Dat doet de dealers ook nadenken over hun rol in de komende jaren. Ervoor zorgen dat je hét adres bent in geval van technische problemen, je klant info geven die hij niet kan vinden op internet, meedenken met je klant om hem het beste product voor zichzelf te laten kiezen, kortom: tijd maken voor persoonlijk contact wordt belangrijk. In dat kader zal een dealer meer kiezen voor gekende merken.'

'De duurzaamheid gaat ook een belangrijke rol spelen in de toekomst: een machine gaat terug lang moeten meegaan. Zo kunnen professionele machines een tweede of derde leven krijgen bij bijvoorbeeld beginnende aannemers of particulieren. Ik zie daarin ook een nieuwe economie ontstaan. We gaan onszelf op verschillende manieren moeten heruitvinden. Het wordt een boeiende toekomst.'



Ladingzekerheid: vast en zeker!

Zo zou het altijd moeten zijn als je goederen vervoert: vast en zeker! De realiteit is vaak echter anders. Te vaak worden allerlei goederen of machines vervoerd zonder dat ze stevig vaststaan. De gevolgen kunnen zeer groot zijn. Ofwel kan de lading gaan schuiven, ofwel het voertuig beschadigen, ofwel komt de lading op de weg terecht.



📷 Koen Pans

Bovendien zal bij een controle door de politie of wegeninspecteurs van de overheid een boete worden gegeven of een overtreding worden vastgesteld. Niemand wil dat meemaken. Daarom is een gewaarschuwd man of vrouw er twee waard.

Krachten op een lading

Tijdens het rijden op de weg is een lading onderhevig aan verschillende krachten. Zo is er een voorwaartse kracht die ontstaat wanneer je remt met de wagen en de lading dus naar voor wil schuiven. De maximale kracht die dan kan ontstaan is 0,8 keer het gewicht van de lading. Zijdelings kan er een kracht ontstaan tijdens het nemen van een bocht van 0,5 keer het gewicht van de lading. Ten slotte is er ook nog een achterwaartse kracht die ontstaat bij het vertrekken van het voertuig of bij het accelereren. Deze bedraagt ook 0,5 keer het gewicht van de lading.



Krachten die inwerken op een lading

De bedoeling bij ladingzekerheid is dat wordt voorkomen dat die bewegingskrachten de lading doen verschuiven. Een eerste belangrijk punt is dat de laadvloer een hoge wrijvingscoëfficiënt heeft. Een droge houten vloer heeft een hoge wrijvingscoëfficiënt waar de lading moeilijk op schuift terwijl een natte metalen vloer een lage wrijvingscoëfficiënt heeft. Hier zal de lading wel gemakkelijk op schuiven. Om de wrijvingskracht te verhogen op eender welke vloer kan je antislipmatten aanbrengen tussen de lading en de laadvloer.

Hoe maak je best een lading vast?

Er bestaan eigenlijk drie methoden om een lading te zekeren.

Fixeren van lading

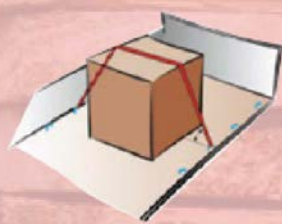


Fixeren van lading

Bij het fixeren van lading is het de bedoeling om de laadruimte volledig vol te zetten met lading. Het kopschot, de zijwanden en de achterwand zorgen ervoor dat de lading niet zal schuiven. Die moeten natuurlijk stevig genoeg zijn om de krachten die bij het remmen, vertrekken en het nemen van bochten ontstaan op te vangen. Als er nog ruimte vrij is tussen de lading kan die opgevuld worden met luchtzakken of de lading kan geblokkeerd worden met een staaf die opgespannen wordt tussen de zijwanden. Het zal duidelijk zijn dat deze techniek eerder is bedoeld voor gesloten vrachtwagens die palletten of uniforme zaken vervoeren. Bij deze techniek worden geen spanbanden gebruikt.

Neersjorren van lading

Bij het neersjorren van de lading worden één of meerdere spanbanden over de lading aangebracht om de lading met een bepaalde kracht tegen de laadvloer te drukken. Door die drukkracht ontstaat er een grote wrijvingskracht die zorgt dat de lading niet



Neersjorren van lading



Antislipmat tegen het verschuiven van lading

kan verschuiven. Bij deze techniek is het ten eerste aan te raden om antislipmatten te gebruiken. Door met de ratel de spanband op te spannen oefen je een spankracht uit op de lading. De kracht die een spanband hierbij maximaal kan maken staat op het etiket en wordt weergegeven door de STF-waarde (Standard Tension Force).

Diagonaal sjorren van lading



Diagonaal sjorren van lading

Bij het diagonaal sjorren hebben we eigenlijk 4 spanbanden of kettingen nodig, die de lading dan letterlijk aan de ketting leggen. Door de 4 sjormiddelen op deze manier aan te brengen, zoals bij de graafmachine op de figuur, kan de lading niet vooruit, niet achteruit en niet zijdelings bewegen. De sterkte van het sjormiddel is hier bepalend. Die sterkte wordt op een spanband weergegeven door de LC-waarde.

Waarmee moeten we lading vastmaken?

Een lading maken we vast met ofwel spanbanden ofwel kettingen. Deze moeten speciaal hiervoor gemaakt zijn zodat de gebruikers en de personen die controle doen (politie, wegeninspecteurs ...) kunnen nagaan hoe sterk de sjormiddelen zijn of hoeveel kracht ze

kunnen ontwikkelen als ze met de ratel worden opgespannen. Deze informatie staat op het etiket van de spanband of het metalen plaatje van de ketting. Wanneer een etiket van een spanband of een metalen plaatje van een ketting niet meer aanwezig of onleesbaar is, zal dat meestal tot een boete leiden. Het zal duidelijk zijn dat het zekeren van een lading met een gewoon touw dus niet aangewezen is.



Standaard spanband van 50 mm breed

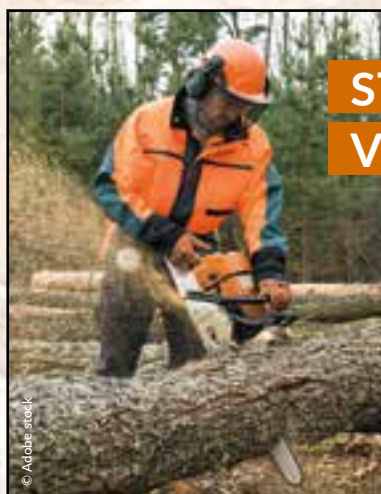


Spanketting voor zware lading

Hoeveel spanbanden of hoe sterk de spanbanden moeten zijn, is nog een ander paar mouwen. Strikt genomen moet dat berekend worden met een formule. Het zou ons te ver leiden om dat allemaal uit de doeken te doen, maar op een aantal websites of via een app op je smartphone kan je dat berekenen.

Wat zegt de wetgeving?

In de Belgische wegcode zijn een aantal artikelen opgenomen in verband met ladingzekerheid. De belangrijkste zijn art. 45 en art. 45bis. In artikel 45 staan verschillende regels voor iedereen die met eender welk voertuig een lading vervoert. Dat betekent dat die ook gelden voor elke burger die met z'n personenwagen of aanhangwagen iets vervoert. Artikel 45bis is speciaal bedoeld voor alle vrachtwagens. Vanaf 2015 zijn de gewesten bevoegd voor de regelgeving in verband met ladingzekerheid en ook de boetes die daaraan verbonden zijn. In de bovenstaande artikelen zijn per gewest een aantal andere accenten gelegd, maar in grote lijnen zijn ze gelijk gebleven. Ook heeft de Vlaamse regering in navolging van de Europese richtlijn 2014/47/EU een besluit uitgevaardigd op 2 maart 2018 in verband met technische controles langs de weg. De bedoeling is om vrachtvervoer veel meer te controleren op technische mankementen en ladingzekerheid. Het gaat hier voornamelijk om vrachtwagens en hun aanhangwagens met een maximaal toegelaten gewicht van meer dan 3,5 ton. In dit besluit staat uitdrukkelijk vermeld dat naast politiemensen ook wegeninspecteurs van het Agentschap Wegen en Verkeer deze controles kunnen uitvoeren en tot een onmiddellijke



STRAFFE OPLEIDINGEN VOOR GROENPROFESSIONALS

inverde

KETTINGZAAGGEBRUIK ECS3 - Gevorderde veltechnieken | 27 maart 2023 (Vlaams-Brabant)

WERKEN MET DE ZEIS | 27 april 2023 (Oost-Vlaanderen) en 28 juni 2023 (Vlaams-Brabant)

MOTORONDERHOUD TUINMACHINES | 4 mei 2023 (Vlaams-Brabant)

WERKEN MET DE HEGGENSCHAAR | 13 september 2023 (Antwerpen)

Het volledige aanbod opleidingen vind je op inverde.be

inning kunnen overgaan. In dit besluit wordt verwezen naar de wegcode, met name naar artikel 45bis dat dus specifiek handelt over zwaardere vrachtwagens zoals hierboven vermeld.

Hoe hoog zijn de boetes?

In bijlage 6 van het besluit van de (Vlaamse) regering is een hele lijst opgenomen van punten waarvoor een boete kan worden opgelegd. De lijst is indrukwekkend en de bedragen van onmiddellijke inning kunnen oplopen tot € 1.000. Let wel, het gaat dus enkel over lading van de zwaardere vrachtwagens. Een overzicht vind je op <https://www.vlaanderen.be/boetes-ladingzekerung-wegvervoer>

Tot slot

Dit artikel geeft in grote lijnen een inkijk in de regelgeving en gebruiken in verband met ladingzekerheid. Heb je nood aan een degelijke opleiding over ladingzekerheid, neem dan contact op met Inverde via info@inverde.be

Wegcode artikel 45

Artikel 45. Lading van de voertuigen: algemene voorschriften

45.1. De lading van een voertuig moet zodanig geschikt zijn dat ze bij normale wegomstandigheden:

- 1° de zichtbaarheid van de bestuurder niet kan hinderen;
- 2° geen gevaar voor de bestuurder, de vervoerde personen en de andere weggebruikers kan vormen;
- 3° geen schade kan veroorzaken aan de openbare weg, zijn aanhorigheden, aan de erin liggende kunstwerken of aan de openbare of privé-eigendommen;
- 4° niet op de openbare weg kan slepen of vallen;
- 5° de stabiliteit van het voertuig niet in het gedrang kan brengen;
- 6° de lichten, de reflectoren en het inschrijvingsnummer niet onzichtbaar kan maken.

45.2 (Brussels Hoofdstedelijk Gewest). De ladingen van graangewassen, vlas, stro, paarden- of veevoeder in bulk of in balen, moeten overdekt worden met een dekzeil of met een net. Deze bepaling geldt echter niet voor vervoer binnen een straal van 25 km van de plaats van lading, voor zover het niet langs een autosnelweg geschiedt.

45.2 (Vlaams Gewest). De ladingen van graangewassen, vlas, stro, paarden- of veevoeder in bulk of in balen, moeten overdekt worden met een dekzeil of met een net.

Zijn hiervan echter vrijgesteld:

- 1° vervoer binnen een straal van 25 km van de plaats van de lading, voor zover het niet langs een autosnelweg geschiedt;
- 2° vervoer van ladingen die niet stuiven of waaien.

45.2 (Waals Gewest). De ladingen van graangewassen, vlas, stro, paarden- of veevoeder in bulk of in balen, moeten overdekt worden met een dekzeil of met een net.

Deze bepaling geldt echter niet voor:

1. vervoer binnen een straal van 25 km van de plaats van lading, voor zover het niet langs een autosnelweg geschiedt;
2. vervoer van ladingen waarbij geen stof of deeltjes vrijkomen ten gevolge van de luchtdruk.

45.3. Bestaat de lading uit lange stukken, dan moeten deze onderling en ook aan het voertuig zo stevig vastgemaakt worden dat zij bij het schommelen niet buiten de grootste zijomtrek van het voertuig komen.

45.4. Al wat dient om de lading vast te maken of te beschutten moet in goede staat zijn en correct worden gebruikt.

Elk onderdeel dat de lading omsluit, zoals een ketting, een dekzeil, een net, enz. moet de lading nauw omsluiten.

45.5. De bestuurder van het voertuig moet de nodige maatregelen nemen om te voorkomen dat de lading, alsmede al wat dient om de lading vast te maken of te beschutten, door lawaai de bestuurder zou hinderen, het publiek ongemak aandoen of de dieren doen schrikken.

45.6. Indien zij- of achterdeuren bij uitzondering moeten openblijven, moeten zij zodanig vastgezet worden dat zij niet uitsteken buiten de grootste zijomtrek van het voertuig.

45.7 (enkel Vlaams Gewest). Als het voertuig uitgerust is met een uitschuifbare inrichting ter ondersteuning van de lading, mag deze enkel uitgeschoven worden wanneer het voertuig geladen is.

Van <<https://www.wegcode.be/nl/regelgeving/1975120109~hra8v386pu#rc6egqahaf>>

Wat staat er op het etiket

- Op het etiket zijn alle waarden van een kracht uitgedrukt in **daN** (decanewton). In de volksmond wordt ook wel kg of ton gebruikt om een kracht aan te duiden. Het is niet helemaal correct, maar je kan stellen dat kg als kracht ongeveer gelijk is aan daN. Dit etiket is een voorbeeld van een standaard spanband van 50 mm breedte.
- **LC (Lashing Capacity) 2000 daN:** dit is de sterkte van de spanband. Het is te zeggen, het is de maximale kracht waarop je de spanband mag belasten. Deze waarde gaan we gebruiken om een lading diagonaal te sjoeren. De LC-kracht van een spanband zal de lading vasthouden.
- **LC 4000 daN:** dit is de kracht waarmee je de spanband mag belasten als je de band dubbel gebruikt (zie icoontje). De vorige waarde van 2000 daN is bij een enkele band.
- **S_{HF} (Standard Hand Force) 50 daN:** dit betekent dat je met max. 50 daN aan kracht de hendel van de ratel mag bewegen om de band op te spannen. Normaal gezien dus enkel met één hand.
- **S_{TF} (Standard Tension Force) 325 daN:** dit is de maximale kracht die met de spanband ontwikkeld kan worden wanneer je met de ratel de spanband opspant. De spanband kan dan die kracht uitoefenen op de lading.
- **Rek: <7%:** bij een maximale belasting kan de spanband maximaal 7% rekken. Daarom moet een spanband ook onderweg nog eens nagetrokken worden in vele gevallen.
- **Lengte: 9 MT (meter):** de lengte van de spanband
- **Niet hijsen!:** je mag de spanband nooit gebruiken om iets te hijsen. Dat kan serieuze gevolgen hebben bij een arbeidsongeval.
- **Norm EN 12195-2:** dit is de Europese norm waaraan spanbanden moeten voldoen. Voor spankettingen geldt EN 12195-3.
- **Productiejaar:** in dit geval aan de aanduidingen te zien: maand 10 van 2010. Er staat geen maximum leeftijd op een spanband. Het enige criterium is dat de band nog in goede staat moet zijn.
- **Naam fabrikant:** REMCO
- **Soort stof:** Polyester, de meest gebruikte stof bij spanbanden. Dat kan je ook zien aan de blauwe kleur van het etiket.
- **Type 5000 kg:** dit is een aanduiding van de fabrikant, maar die waarde slaat nergens op. Het is eigenlijk een beetje misleidend. Maar gelukkig is dit vrij uitzonderlijk. ■



Koen Pans is instructeur bij Inverde.

STERK IN PROFESSIONELE TUINMACHINES



36
modellen



BOOMSTRONKFREZEN



VERTICUTEERMACHINES



RUWTERREINMAAIERS



HOUTSPLITTERS



BLADBLAZERS



GRASZODENSNIJDERS



KANTENSNIJDERS



BELUCHTERS



ZAAIMACHINES



JO BEAU®
VERDUBBELT uw GARANTIE tot*

www.jobeau.eu

JO BEAU®
great in nature™



Jean Stassart vertrouwt naast loonwerk op zijn bosbouwactiviteiten

Loonwerkbedrijf Jean Stassart is al lang geen onbekende meer in de buurt van Ouffet, in de provincie Luik. Van jongs af aan was Jean al gepassioneerd door de bosbouwsector. Van het een kwam het ander en uiteindelijk werd besloten te investeren in specifieke machines om bomen te vellen en uit te slepen voor rekening van bosbouwklanten. Deze activiteit wordt aangevuld met de aankoop van bomen op stam die vervolgens bestemd zijn voor de verwerkende industrie. We gingen Jean opzoeken op een koude en regenachtige namiddag in januari.

✍ Christophe Daemen | 📷 Christophe Daemen en Jean Stassart



Jean Stassart: 'Alle loten worden getagd, hier met de letters VCB, voor Vauxchaboïs.'

Jean Stassart is geboren en getogen op de familiale boerderij in Ouffet. Omdat zijn ouders geen dieren hadden, stond de winterperiode in het teken van het vellen en klieven van brandhout. Jean vervolgt: 'Deze houtgerelateerde activiteit heeft me altijd geboid. Na mijn studie wilde ik heel graag actief blijven in de sector en ik kocht een eerste tractor en een gronddumper. Omdat de winterperiode rustiger was, werkte ik in het bos als zager en verzamelde ik boomstammen om deze vervolgens uit te slepen en bij plaatselijke klanten te leveren. Vervolgens groeide mijn kleine loonwerkbedrijf snel. Het loonwerkgedeelte heeft nu bijvoorbeeld 4 maaidorsers, 2 hakselaars ... We voeren eigenlijk alle landbouwwerkzaamheden uit, uitgezonderd het rooien van bieten. Deze agrarische activiteiten worden aangevuld met grondwerk en sneeuwruimen.'

Diversificatie in de bosbouw

Omdat Jean geïnteresseerd bleef in bosbouw, besloot hij een tweedehandse velmachine te kopen om de rustigere periodes in het loonwerk in te vullen, maar zich ook tegelijkertijd te kunnen wijden aan zijn passie. Hij vervolgt: 'Het stelde me in staat om me te verdiepen in de bosbouwsector. Vorig jaar kregen we de kans om een gebouw te kopen in Vaux-Chavanne, ongeveer dertig kilometer van Ouffet, waardoor ik deze bosbouwactiviteit nog verder kon ontwikkelen. Voor het ogenblik is de vraag naar hout erg groot, vooral voor de vervaardiging van pellets. Daarnaast zijn heel wat houtpartijen getroffen door de schorskever en die moeten vervolgens verplicht en vrij snel gekapt worden. Deze twee gegevens stelden me in staat om deze tweede activiteit voor mijn bedrijf heel snel te ontwikkelen. Ondertussen hebben we alle bosbouwactiviteiten gegroepeerd onder de naam Vauxchaboïs. We zijn actief in de provincies Luxemburg, Luik en Namen.'

Kansen grijpen

Naast het loonwerk voor eigenaren of beheerders besloot Jean om tijdens de verkoopperiode zelf hout op stam te kopen. Dit zou hij dan kappen, uitslepen en uiteindelijk verkopen aan zagerijen en



Een foto uit de oude doos

verwerkers. Hij vervolgt: 'Het stelt me in staat om mijn bedrijf beter te beheren en investeringen veilig te stellen, omdat ik hierdoor het hele jaar door werk heb. Ik werk voor ongeveer 50% in loondienst voor zagerijen, managers en anderen, en voor 50% in de valorisatie van de kavels die ik zelf gekocht heb. Zeg maar voor eigen rekening. In het bos is het mogelijk om het jaar rond te werken, we zijn veel minder afhankelijk van weersomstandigheden dan in de landbouw. Het maakt het ook gemakkelijker om gedreven personeel te vinden, omdat deze werknemers het hele jaar door werk hebben. Dankzij deze aanpak



'In het bos is het mogelijk om het jaar rond te werken, we zijn veel minder afhankelijk van weersomstandigheden dan in de landbouw.'



Bodemverdichting is ook in het bos een hot item.

GRIN
VERANDER VAN PERSPECTIEF

MAAI
ZONDER OPVANGEN
DUS GEEN AFVAL

**TEST
DRIVE
GRIN**



VERMAALT
GRAS



MAAIT LANG
GRAS



VERBETERT
HET GAZON

WIL JE GRIN PROBEREN?



Bel

0473.13.45.05



Vind de dichtstbijzijnde dealer

www.mygrin.eu



Volg ons en ontdek onze evenementen





'Dankzij de vele contacten met het loonwerkbedrijf vinden we werkbare oplossingen om boomstammen tijdelijk langs de weg te stockeren.'



De John Deere 1070 is een capaciteitsmachine.

heb ik de afgelopen twaalf maanden niet minder dan drie voltijdse werkrachten kunnen aanwerven.'

'In de bosbouwsector zijn relaties erg belangrijk. Dankzij de vele contacten met het loonbedrijf vinden we werkbare oplossingen om boomstammen tijdelijk langs de weg te stockeren voordat ze worden geladen voor verwerking. Omdat ik makkelijk contacten leg met mensen, ben ik ook meer geïnteresseerd geraakt in het optimaal valoriseren van hout. We hebben op deze manier een contract gesloten met Erda, een bedrijf dat pellets produceert in Bertrix, om maandelijks een vaste hoeveelheid hout aan te leveren. Voor ons ligt het voordeel in het feit dat we onze planning beter kunnen beheren en dat de prijs gegarandeerd is, op voorwaarde dat we de hoeveelheden leveren die in het contract zijn voorzien. Hierdoor ben ik regelmatig aanwezig bij openbare houtverkoppen om de benodigde hoeveelheden bij elkaar te krijgen. Ik hou echt van dit relationele aspect van ons werk.'

John Deere-machines

Alle bosbouwmachines van Jean Stassart zijn van het merk John Deere. 'Wat mijn loonwerkbedrijf aangaat, verkies ik het merk al jaren voor de tractoren, en het was dus

logisch om hetzelfde te doen voor de bosbouwmachines. Omdat we in de buurt van Garage Mioli wonen, de John Deere-invoerder voor de bosbouwmachines, is het ook gemakkelijk als we om wisselstukken moeten rijden. Bovendien ben ik zeer tevreden over de kwaliteit van de service daar. Tot vorig jaar had ik alleen een JD 770-velmachine. Ik heb toen de mogelijkheid gekregen om een gebruikte JD 810E-uitsleper te kopen, een machine die ons meteen veel werk opleverde. Zo vervoeren we veel hardhout voor de managementgroep Cofac en is deze veelzijdige machine comfortabel op vrijwel alle bosbouwerven. Deze twee machines hebben onlangs gezelschap gekregen van een JD 1070 drieassige velmachine, die voornamelijk wordt gebruikt voor het volledig weggappen van percelen, evenals een tweede JD 810-forwarder. De 'kleine' vierwielige 770-velmachine is dan weer bijzonder veelzijdig en wordt gebruikt voor zowel het uitdunnen als het weggappen van bomen. Het is een machine die de beseigenaren echt waarderen, omdat deze naast veelzijdig ook lichter is en daardoor de bodemverdichting aanzienlijk kan terugdringen. In het algemeen wordt een bosbouwperceel drie of vier keer uitgedund voordat we overgaan tot het weggappen van alle bomen. Deze kleinere machine heeft dus veel meer werk. De grote zeswielige 1070 is krachtiger en wordt alleen gebruikt voor het weggappen van bomen. Voor 2023 heb ik een nieuwe JD 1070-velmachine gekocht die de bestaande 1070 zal vervangen, evenals een JD 1010-forwarder, die de oudste 810 zal vervangen. Met het 1010-model kan ik profiteren van een grotere veelzijdigheid op de verschillende erven.'

Kwaliteitspersoneel

Jean Stassart heeft een bosbouwactiviteit op poten kunnen zetten omdat hij een zeer goed team heeft in het loonwerk. 'Mijn werknemers zijn echt gemotiveerd en gaan met de zaken om alsof ze voor zichzelf zouden werken. Hierdoor heb ik voldoende tijd kunnen vrijmaken om het bosbouwbedrijf te laten groeien. Zonder hen was het nooit gelukt om in deze sector te kunnen starten. Daarnaast is mijn broer Guillaume verantwoordelijk voor de boekhouding en het beheer van de planning van de landbouwactiviteiten, wat me enorm ontlast. Bovendien ben ik altijd nogal een doorzetter geweest. Als ik kansen zie, aarzel ik meestal niet te lang. Uiteindelijk zou het mijn droom zijn om Vauxchabois te kunnen ontwikkelen zoals ik destijds het loonwerkbedrijf ontwikkelde.' ■



Afvoerputten



Afwaterende vloermatten



Deksels



Grasdallen



Grindstabilisatiematten

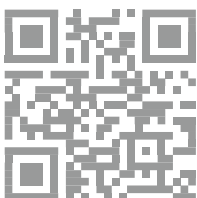


Infiltratieblokken



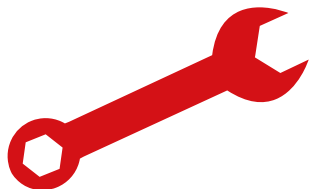
Slim omgaan met je
regenwater rond het huis en in de tuin

ACO HOUSE & GARDEN



Meer info?

Meer informatie en verkooppunten
vind je op www.aco.be



Oprapen, versnipperen en verzamelen in één werkgang: Nobili TRP-RT

De TRP staat voor 'Trinciatura e il Recupero dei sarmenti di Potatura', vrij vertaald: een machine die snoeiafval opraapt, mulcht en verzamelt. De machine hangt in de hef van een tractor en is achteraan gedragen door een looprol of een wiel links en rechts. Bij de TRP-RT wordt het snoeimateriaal opgeraapt, verhakselde en in een uitlaatschacht geblazen. Aan de uitgang van deze laatste wordt een bigbag gehangen die het gemulchte materiaal verzamelt. Het uitgangspunt is ideaal als biomassa of als bodembedekker.

✍ Peter Menten | 📷 Nobili



De fabrikant biedt deze TRP aan in een versie met uitlaatpijp om het versnipperde materiaal op een aanhanger te blazen, een versie met een uitblaaspijpje links en rechts en een versie die het versnipperde materiaal verzamelt in een bigbag of een palox.

De TRP is verkrijgbaar in 3 werkbreedtes (120, 145 en 175 cm) en heeft een gewicht van 900 tot 1.300 kg, afhankelijk van de werkbreedte en de uitvoering. De kleinste heeft een trekker van 60 pk nodig, de grootste vraagt 84 pk. Met voldoende vermogen kan de machine takken tot 10 cm diameter verkleinen.

Werking

Het materiaal dat op de grond ligt, wordt opgeraapt door een rotor met vaste tanden. Deze geeft het overtop door naar een tweede rotor waar het materiaal op zijn beurt verkleind wordt. Beide rotoren hebben een diameter van 465 mm.

Door de constructie van deze eerste rotor – de vaste tanden staan ver uit elkaar – wordt er geen gras, stenen of aarde mee binnengepakt. Deze rotor wordt door een hydromotor aangedreven, is regelbaar in

snelheid en kan ook omgekeerd draaien in geval van verstopping. Vandaar gaat het hout naar een rotor met brede, losse hamertjes die met een verwijderbaar tegenmes werken. Deze laatste draait tegen 2.600 toeren per minuut waardoor materiaal met diameters tot 10 cm vlot versnipperd kan worden.

De machine is in de hef gedragen, maar steunt op een looprol van 18 cm diameter of twee achterwielen die voor de stabiliteit zorgen. Nobili gebruikt bigbags die deels open zijn waardoor het product dat erin zit kan ademen en op een natuurlijke manier drogen. Bij de versie met bigbagopvang kan de ophanging van de zakken hydraulisch vanaf de trekker worden bediend. Op deze manier kan de bigbag zoals bij een hooglossysteem op een trailer worden afgezet.



Het idee achter de machine: twee vliegen in één klap

Resten van snoeihout die op de boomgaard achterblijven, vormen een obstakel voor mens en machines die achteraf door de gangen



Doordat de bigbags gemaakt zijn uit 'ademend' materiaal kunnen de houtsnippers op een natuurlijke manier verder drogen tot een vochtgehalte van 25%.



Werkingssprincipe



De TRP 145 CV vertrekt van dezelfde basismachine, maar dan zonder opvang en met blazer.



De TRP kan ook uitgerust worden met een draagplatform voor paloxen.



Of de versie met een uitblaaspijpje links en rechts

moeten. Bovendien kunnen deze snoeiresten een bron van ziektes vormen als ze lang blijven liggen. De takken manueel verwijderen is tijdrovend en je zult zo nooit het laatste restje weghalen. Daarnaast gaan de takken een enorm grote hoop vormen. Door één werkgang kan de TRP-RT de takken verzamelen, mulchen en in bigbags doen. Als de bigbag vol is, wordt hij afgezet en kan hij gewoon geladen worden. Het gemulchte product, dat vaak nog een vochtigheid van 50% heeft, is op dat moment nog niet geschikt als brandstof voor biomassa. Doordat de bigbags van Nobili gemaakt zijn uit 'ademend' materiaal kunnen de houtsnippers verder op een natuurlijke manier drogen tot een aanvaardbare 25% vochtgehalte. In de plaats van of gecombineerd met een bigbagvoorziening kan de TRP ook uitgerust worden met een draagplatform voor paloxen.



In de versie van Kuhn zit er vóór en onder de invoerrotor nog een systeem van scheppinnen die de takken oplichten.

Voor wie is deze machine een oplossing?

De TRP komt uit Italië en werd aanvankelijk ontworpen voor wijn- en olijfgaarden en boomgaarden. Maar deze machines hebben ook potentieel voor:

- Aannemers van snoeiwerken die hagen en ander snoeiafval moeten verzamelen en afvoeren.
- Aannemers die materiaal voor biomassa leveren. Het eindproduct kan dan dienen als mulchlaag, als structuurproduct voor de aanmaak van compost, voor de productie van houtpellets of voor biomassa.

Deze machine bestaat eveneens in Kuhn-kleur en met dezelfde benaming. Vóór en onder de invoerrotor zit er dan nog een systeem van scheppinnen die de takken oplichten.

'In de bigbag stopt het fermentatieproces van het gemulchte product op de vierde dag waardoor het niet gaat rotten. Het gemulchte product vermindert zijn vochtgehalte stapsgewijs met 1% per dag, gaande van 50% tot minder dan 10% in minder dan een maand, op voorwaarde dat het goed verlucht wordt en beschermd is tegen regen.' ■

**NIEUWE MICRO TRACTOR BCS
OVERMETEN 77 CM**

**INVICTUS 35
AB JUNIOR**



11 micro

MADE IN ITALY

BCS www.bcsbelgie.be

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



I ♥ my GreenTechJOB

Met deze rubriek willen we weg van de trend om te klagen dat het in de tuin & park sector altijd kommer en kwel moet zijn, dat we geen personeel vinden of dat mensen die bij ons zijn opgeleid naar andere sectoren gaan. Deze keer stellen we je Laurent Scarnier voor die salesverantwoordelijke is voor Wallonië en het Groothertogdom Luxemburg bij Vandaele. Hij vierde zojuist zijn vijfendertigste jaar bij Vandaele: reden genoeg om hem zijn verhaal te laten doen.

✍️ Christophe Daemen



Naam: Laurent Scarnier

Woonplaats: Quéry

Leeftijd: 57 jaar

Werkt bij: Vandaele (Vandaele Konstruktie)

In dienst: sinds 1988

Studies: Graduaat
Landbouwmechanisatie in Ath

Laurent Scarnier is salesverantwoordelijke voor Wallonië en het Groothertogdom Luxemburg bij Vandaele Konstruktie

GreenTechPower: 'Laurent, wat houdt je job in?'

Laurent Scarnier: 'Ik ben verantwoordelijk voor de verkoop van Vandaele in Wallonië en het Groothertogdom Luxemburg. Als technisch verkoper is het mijn rol om het netwerk te ondersteunen en de verkoop voor te bereiden door ondernemers, gemeenten en dergelijke te bezoeken. Op dezelfde manier ben ik verantwoordelijk voor de voorbereiding van beurzen en stuur ik informatie van het veld naar de fabriek. Onze klanten bestaan voor 50% uit gemeenten en voor 50% uit gespecialiseerde aannemers of particuliere eigenaren. Wij brengen een assortiment maaiarmen, houtversnipperaars en machines voor de winterdienst op de markt. Mijn rol is ook om naar klanten te luisteren om hen die machine te bieden die het beste bij hun behoeften past.'

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

Laurent: 'Ik werd vlak na mijn studies aangenomen door Roland Vandaele. Ik was toen tweeëntwintig jaar. Voor mij was het een mooie uitdaging om de Vandaele-producten te promoten in Wallonië.'

Het was een enorme sector en in die tijd was er nog geen gsm of e-mail. Als je een aanpassing op een machine moest vragen aan de fabriek, kon je het op een stuk papier tekenen en dit dan per post verzenden! Vervolgens kreeg ik de kans om deel te nemen aan de oprichting van de vestiging in Achêne in 1990. Deze tweede uitdaging werd zeer vlug aangevuld met de start van de verkoop van de Vandaele-houthakselaars. Eind jaren '90 werd het bestaande assortiment uitgebreid met de invoer van de Epoke-machines voor de winterdienst: een nieuw avontuur met een bepaald product voor een specifieke klantenkring. In 2002 nam Jo De Brauwier Vandaele over en hij blies het bedrijf nieuw leven in, met onder andere veel nieuwe ontwikkelingen op het vlak van marketing, maar ook de ontwikkeling van de exportmarkten. Deze enkele voorbeelden van de vele ontwikkelingen binnen Vandaele hebben me altijd gemotiveerd om voor deze Belgische fabrikant te blijven werken.'

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

Laurent: 'Ik hou erg van menselijke contacten en haal veel voldoening uit het ontmoeten en uitwisselen met spelers in de sector. Op dezelfde

manier luister ik graag naar de behoeften van mijn klanten om hen de meest geschikte machine te bieden. Als ik ze dan ontmoet op een beurs of ergens te velde en ze zijn tevreden, dan weet ik dat ik mijn missie heb volbracht. Ik probeer mij maximaal in hun denk- en doewereld te verplaatsen zodat ik hen zo goed mogelijk kan adviseren. Daarnaast, en om goed te verkopen, moet je je klanten kunnen waarderen en hun vertrouwen winnen.'

GTP: 'En de minder leuke?'

Laurent: 'Het minst leuke aspect zijn wat mij betreft de talrijke tentoonstellingen en beurzen. Deze beurzen vergen veel energie op het gebied van planning, organisatie en aanwezigheid en de resultaten zijn er niet altijd. De covidperiode heeft het mogelijk gemaakt om na te denken over andere communicatiemiddelen, maar een menselijk contact blijft essentieel in onze sector. Daarnaast is administratie niet mijn favoriete taak, maar ik zie wel de noodzaak van informatie intern te rapporteren en op die manier dus onze producten verder te ontwikkelen!'

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

Laurent: 'Ik denk dat ik dan iets zou doen in verband met de natuur. Toen ik jonger was, zou ik waarschijnlijk iets gedaan hebben als tuinaanlegger of zo. Een tuin inrichten, de grond bewerken ... Ik had het heel graag willen doen. Af en toe help ik enkele leden van mijn familie die nog een landbouwbedrijf hebben om dat contact met de

buitenwereld te houden. Ik denk in ieder geval niet dat ik, als ik van baan zou moeten veranderen, toch voor een job in de verkoop zou kiezen, want dat brengt veel stress met zich mee.'

GTP: 'Wat is je grootste droom?'

Laurent: 'Als verkoper rapporteer ik vaak aan de fabriek over dingen die moeten worden aangepast, verbeteringen die kunnen worden aangebracht enzovoort. Mijn droom zou zijn dat op een dag een nieuw product wordt bestudeerd op basis van deze observaties, en dat ik het vervolgens op de markt zou kunnen brengen met de gedachte dat ik het heb helpen ontwikkelen en verbeteren.'

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

Laurent: 'Om een goede verkoper te zijn, is het eerst nodig om de producten die je verkoopt grondig te kennen, maar ook om goed geïnformeerd te zijn over die van de concurrenten. Tegelijk vind ik het heel belangrijk om alleen iets te beloven als je zeker weet dat je het kunt waarmaken. Ik zie vaak dat sommige verkopers bergen beloven, maar zonder resultaat. Klanten zijn dan teleurgesteld, en terecht. Maar ook: kijk niet te veel op je horloge. Ik zeg vaak dat ik weet hoe laat ik 's ochtends begin, maar dat ik nooit weet wanneer ik thuis zal komen. Ten slotte is het soms nodig om een beetje vol te houden. Ik bekleed nu al 35 jaar dezelfde functie bij Vandaele. Met een continue evolutie en iedere dag heel andere uitdagingen geeft deze job me nog steeds veel voldoening!' ■



Powered by intelligence

82V

Ontdek het volledige assortiment op: **www.cramertools.com**



EuroGarden
since 1877

De specialist voor alle tuin-, park en bosbouwmachines.
Sint-Truidensesteenweg 252 | 3300 Tienen | Tel.: +32 (0)16 80 54 39
info@eurogarden.be | www.eurogarden.be



Inschrijving nieuwe trekkers in België in 2022

Als federatie van de importeurs van landbouwmachines volgt Fedagrim actief de markt van de tractorinschrijvingen. Nu we 2022 achter ons laten, kunnen we een balans opmaken van de nieuw ingeschreven tractoren bij de DIV. Het analyseren van deze gegevens is niet zonder risico: het vermogen wordt niet altijd correct ingevuld, merknamen worden niet altijd correct herkend of er sluipt al eens een telescooplift, tweedehandstractor of ander zwaar materieel tussen. Fedagrim zuivert deze uit en kan stellen dat deze statistieken voor 98 procent betrouwbaar zijn.

✍ Hans Verstrecken | 📷 Fabrikanten

Trekkers > 50 pk

Fedagrim maakt een onderscheid tussen tractoren met minder dan 50 pk en tractoren met 50 of meer pk. Eerst schetsen we de marktsituatie van de tractoren met 50 of meer pk. Er werden in vergelijking met 2021 zowat 6 procent minder nieuwe tractoren ingeschreven. We merken echter op dat deze daling nog aanzienlijk gecompenseerd werd door een sterk najaar. In de periode januari 2022 tot juli 2022 daalde de markt met 16 procent ten opzichte van dezelfde periode in 2021. Deze daling werd in het najaar getemperd, en de uiteindelijke daling eindigde op 6 procent. Daarbij moeten we onthouden dat 2021 een uitzonderlijk jaar was. In vergelijking met 2020 groeide de markt van ingeschreven tractoren met 3 procent in 2022.

Wanneer we per merk gaan kijken, zien we dat de 6 meest verkochte merken in marktaandeel inboeten ten opzichte van 2020 en 2021. In 2020 hadden deze nog 85 procent van de markt, in 2022 was dit 80 procent. De verhoudingen binnen de top 6 zijn ook veranderd. John Deere springt voor het eerst over New Holland met een marktaandeel van 23,5 procent in 2020 tegenover 18,6 procent in 2022. New Holland daalde in de periode 2020-2022 met 5 procent. John Deere klom met 4 procent. Case IH verloor 2 procent in vergelijking met 2020 en heeft nu een marktaandeel van 9 procent. Steyr, Valtra en Claas volgen dit peloton met elk een marktaandeel van ongeveer 4 procent. De sterkste stijger bij de merken buiten de top 6 is Antonio Carraro. In 2020 verkocht het nog 3 nieuwe tractoren, in 2022 werden dit er 29. Het marktaandeel van deze constructeur blijft hiermee wel nog beperkt tot 1,4 procent.

Eind dit jaar gaat Agribex terug door, maar dat positieve effect zal pas in 2024 zijn uitwerking kennen.



Bij de compacttractoren nemen Iseki en Solis het grootste marktaandeel voor hun rekening.

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

Ingeschreven tractoren > 50 pk in 2021 en 2022 (in % marktaandeel en in aantal)

Trekkers < 50 pk

Wat tractoren met minder dan 50 pk betreft: in 2022 werden er 20 procent minder tractoren ingeschreven dan in 2021. We maken hier de kanttekening dat de kleinere tractoren niet noodzakelijk ingeschreven worden. In januari 2022 werden er wel nog 59 procent meer tractoren ingeschreven dan in januari 2021. De januaripeik kan mede verklaard worden door tractoren die geleverd werden in het

najaar 2021. Door die forse daling komt het cijfer van 2022 net onder het cijfer van 2020 uit. Wat de marktaandelen betreft: Solis daalt 2 procent van 19,9 naar 17,8. Dit geeft een nieuwe marktleider met 19,4 procent, namelijk Iseki. Escorts stijgt naar de derde plaats met 13,2 procent. Kubota zakt bijna 4 procent en komt zo op de vierde plaats terecht met 10,6 procent. New Holland neemt de vijfde plaats in met 6,6 procent en John Deere stijgt zachtjes naar 6,3 procent. Verder sluiten Fieldtrac en TYM de top 8. De top 8 heeft samen 85 procent marktaandeel, en indien we Knecht (4,7 procent) als negende nog meenemen, komen we aan 90 procent van de markt. Hieronder zit nog een twintigtal kleine merken die samen 10 procent van het marktaandeel hebben. In de categorie < 50 pk merken we dat de top negen 5 procent marktaandeel wint en minder overlaat voor de kleinere merken.

Merk	Aantal in 2021	% in 2021	Aantal in 2022	% in 2022
ISEKI	202	15,89%	197	19,41%
SOLIS	253	19,91%	181	17,83%
ESCORTS	122	9,60%	134	13,20%
KUBOTA	182	14,32%	108	10,64%
NEW HOLLAND	100	7,87%	67	6,60%
JOHN DEERE	72	5,66%	64	6,31%
FIELDTRAC	38	2,99%	62	6,11%
TONG YANG MOOLSAN	75	5,90%	58	5,71%
KNEGT	4	0,31%	48	4,73%
KIOTI DAEDONG	32	2,52%	21	2,07%
PREET	38	2,99%	20	1,97%
CAPTAIN	2	0,16%	10	0,99%
KUKJE	36	2,83%	9	0,89%
ANTONIO CARRARO	17	1,34%	7	0,69%
LOVOL	7	0,55%	6	0,59%
DONGFENG	37	2,91%	3	0,30%
MASSEY FERGUSON	2	0,16%	3	0,30%
YANMAR	1	0,08%	3	0,30%
LANDINI	5	0,39%	2	0,20%
BCS	2	0,16%	2	0,20%
SHIBAURA	12	0,94%	1	0,10%
MC CORMICK	10	0,79%	1	0,10%
ARBOS	2	0,16%	1	0,10%
PASQUALI	2	0,16%	1	0,10%
FOTON	1	0,08%	1	0,10%
LAMBORGHINI	1	0,08%	1	0,10%
JINMA	0	0,00%	1	0,10%
HSUN	0	0,00%	1	0,10%
SONALIKA	0	0,00%	1	0,10%
ACCESS MOTOR	1	0,08%	1	0,10%
DEUTZ-FAHR	10	0,79%	0	0
FERRARI	2	0,16%	0	0
GOLDONI	1	0,08%	0	0
JCB	1	0,08%	0	0
SAME	1	0,08%	0	0
	1271	100%	1015	100%

Ingeschreven tractoren < 50 pk in 2021 en 2022 (in % marktaandeel en in aantal)



**GROUP
VERSCHUIEREN**
LOCHRISTI

info@group-verschuieren.be
www.group-verschuieren.be
+32 800 355 54 00
Bezoekadres: Veldstraat 43, 9080 Lochristi



Bobcat-gamma voor tuin & park

Bobcat voert in de Verenigde Staten al langer een range met tuin & park machines en komt daar nu mee naar Europa.

Naast de Bobcat-maaiers werden in 2020 de kniktrekkertjes en toebehoren van Steiner en maaiers van Ryan Turf (van Schiller Grounds Care) aan het gamma toegevoegd. Op deze manier lukte het Bobcat om drie jaar geleden al een volledige reeks maaiers, trekkers en machines voor groenvoorziening samen te stellen. Eerder was er al een overeenkomst met het Koreaanse Daedong (fabrikant van Kioti) voor de bouw van een complete lijn compacte Bobcat-trekkers. Doosan Bobcat voorziet wereldwijd een blijvend groeiende markt voor deze machines en die gelegenheid wilde het niet aan zich voorbij laten gaan. De machines worden via de eigen fabriek in het Tsjechische Dobris op de Europese markt afgestemd.

Trekkers

Het groundcare-gamma van Bobcat omvat compacttrekkers, professionele maaiers en machines voor sportveldonderhoud. Het geheel wordt aangevuld met de compacte Bobcat-machines die al langer tot het standaardpakket van de Amerikaanse fabrikant behoren. De trekkerreeks is opgebouwd vanaf een 1000-basisreeks met een gewicht vanaf 700 kg en 24,5 pk tot de 4000 met vermogens van 50 tot 58 pk in combinatie met een hydraulische omkeerschakeling met 16 versnellingen voor-/achteruit. Voor deze trekkers levert de fabrikant ook een breed palet aanbouwdelen.

Maaidekken

De maaiers, afkomstig van Ryan, starten in werkbreedtes vanaf een dek van 91 tot 182 cm. Ze zijn verkrijgbaar als loop- of zitmaaier of in 'stand on'-versie, waarbij de bediener achterop de maaier staat. De maaidekken kunnen ook als mulchdek worden ingezet. De andere groundcare-machines zijn beluchters, doorzaaiers, zodensnijders en vertikuteermachines.



New Holland elektrische trekker

New Holland sloot einde 2021 een meerjarig contract met de Californische trekkerfabrikant Monarch voor de gezamenlijke ontwikkeling van volledig elektrische compacttrekkers.

Monarch ontwikkelt volledig elektrische trekkers die zich onderscheiden door een grote autonomie en veel automatisatie. De fabrikant staat sterk in de ontwikkeling van autonoom rijdende trekkers. Eind vorig jaar lanceerde het merk zijn elektrische Monarch MK-V trekker. Rond datzelfde moment werd ook de elektrische T4 Electric Power van New Holland voorgesteld. Deze trekker staat los van de eigen MK-V trekker.

De T4 Electric Power is ontwikkeld door CNH Industrial in Detroit in de Verenigde Staten en Modena in Italië, en dat in samenwerking met Monarch Tractor. Monarch geeft voor zijn MK-V aan dat er tot veertien uur op een batterijlading kan worden gereden. Uiteraard zijn dat de ideale cijfers bij de minste belasting van de trekker.

De elektromotor levert een koppel van maximaal 440 Nm. Volgens New Holland ligt dat ergens tussen dat van de T4.100 en de T4.110. Op dat vlak zou deze T4 Electric Power dan de vergelijking met de dieselveariant kunnen doorstaan.

Monarch is specialist in autonome trekkers en dat merk je aan de uitrusting van de T4. De trekker staat bol van de geautomatiseerde functies. Sensoren, camera's en andere detectiesystemen kunnen meerdere trekkers en machines samen laten werken, obstakels aangeven en ontwijken, en de rijprocessen aansturen. Met de Shadow Follow Me kunnen chauffeurs de machines synchroon met elkaar laten werken. Een 360 gradenobservatiesysteem detecteert en vermijdt obstakels. De T4 Electric Power kan met een afstandsbediening worden bestuurd en is in staat om autonoom te werken.

De New Holland Telematics – die ook op deze trekker kan worden gekoppeld – bestaat al langer: langs die weg kun je vanaf de thuisbasis werkopdrachten toekennen. Het uitgevoerde werk en de toestand van de batterij kunnen langs deze weg mee opgevolgd worden. De aftakas en de hydrauliek worden elektrisch aangedreven waardoor de trekker met alle standaard werktuigen overweg kan. Daarnaast kunnen werktuigen elektrisch aangedreven worden vanaf de trekker.

Naar verluidt zou de trekker vanaf eind 2023 kunnen worden geleverd. De samenwerking tussen New Holland en Monarch moet leiden tot een complete range van omgerekend 80 tot 120 pk. Dezelfde trekker zal ook in de Case IH rode kleur komen.





De kunst van het tuinieren



HHgarden
HILAIRE VAN DER HAEGHE

Hilaire Van der Haeghe NV - Boomsesteenweg 174 - B-2610 Wilrijk (Antwerpen)
+32 (0) 3 821 08 30 - garden@vanderhaeghe.be - <https://www.hh-garden.be>



Tot op de bodem ... (Deel I)

Uit feedback van onze lezers blijkt dat er nood is aan duidelijke informatie over 'hoe de bodem werkt'. Dat heeft ons ertoe aangezet om in de volgende edities van GreenTechPower de bodem in al zijn facetten te ontleden. Om een mooie grasmat of een geslaagde tuin te krijgen moet er voorbij de oppervlakkige laag worden gekeken. Een mooi resultaat heeft zelden te maken met alleen de grassoort en de bemesting. Het verzorgen van de bodem is een langetermijninvestering.

 Peter Menten

 Jan Bokhorst, Johannes Kamptner, Provincie Limburg e.a.



Wat is 'de bodem'?

De bodem is de bovenste laag van de aardkorst waarin de planten en gewassen wortelen. Afhankelijk van de plaats op aarde is de bodem 1 tot 2 meter diep. Op sommige plaatsen in het zuiden van het land bijvoorbeeld is het vaste gesteente zelfs maar met enkele centimeters bodem bedekt. De woorden bodem en grond worden door elkaar gebruikt.

Verwerking

De bodem is ontstaan door verwerking: dat is de invloed van water, lucht en temperatuur op het oorspronkelijke gesteente. Door de tijd heen kan de bodem veranderen onder invloed van klimatologische, scheikundige en natuurlijke processen. Bij verwerking blijft de bodem op zijn plaats: de bodem breekt in stukjes door de weersinvloeden of verandert chemisch, maar verschuift niet.

Erosie door water en wind

Erosie neemt de bodemdeeltjes mee onder invloed van water, wind, vulkanisme enzovoort. In sommige streken vormt erosie een echt



Bij een zware bodem zal de erosie eerder door water gebeuren, bij een lichte bodem is het vaak de wind die delen (zand)grond verspreidt.

probleem: in Vlaanderen spoelt hierdoor elk jaar circa 15 miljoen ton vruchtbare landbouwgrond weg. Bij een zware bodem zal de erosie eerder door water gebeuren, bij een lichte bodem is het vaak de wind die delen (zand)grond verspreidt.

Wanneer is een grond vruchtbaar?

Een zogenaamd onvruchtbare grond kan bijvoorbeeld ecologisch heel waardevol zijn en speciale fauna en flora aantrekken. Of grond vruchtbaar is, wordt meestal afgetoetst aan zijn economisch potentieel: heeft hij een hoge opbrengst? Een 'economisch' vruchtbare bodem heeft een goede structuur, voldoende luchtporiën, een goede zuurtegraad, voldoende voedingsstoffen, bacteriën, regenwormen enzovoort.

Hoe kan men de grond vruchtbaar(der) maken?

Met een passende grondbewerking kan men de grond verluchten en men kan hem bemesten. Een natte grond kan vruchtbaarder worden door hem te draineren en als het humusgehalte te laag is, kan men stalmest, compost en structuurverbeters inwerken. Door organische stof in te brengen verbetert de structuur en wordt de grond lichter. Het bacterieleven verbetert en bij de vertering komen voedingsstoffen vrij. Aan de grondsoort – zand, leem, klei of een tussenvorm – is niets te veranderen. Daar moet de grondverbetering en -bewerking op afgestemd worden.

Waaruit bestaat een bodem?

De grond bestaat voor de helft uit vaste deeltjes en voor de helft uit holten die met water en lucht gevuld zijn. De vaste deeltjes zijn **minerale bestanddelen**, een soort skelet van de bodem. De **organische bestanddelen** zitten in de bovenste grondlaag en zijn afval van plant en dier dat verder verteerd wordt tot humus. Dankzij deze organische delen, die de bodem zijn donkere kleur geven, is er leven in de bodem mogelijk. De derde soort zijn **levende deeltjes** zoals plantenwortels, mollen, wormen, insecten, schimmels en



Humus is een donkere, kleverige stof die ontstaat uit de vertering van organisch materiaal.

bacteriën. Deze zijn van belang voor de omzetting van meststoffen en de vorming van humus.

De **vloeibare fractie** in een bodem is nooit zuiver bodemwater, maar een oplossing van allerlei verbindingen waarvan de voornaamste meststoffen zijn. Deze oplossing zit in holten en poriën en aan de humus of compostdeeltjes. In de holten zit bodemlucht die omzeggens dezelfde samenstelling heeft als de lucht in de atmosfeer. In een vruchtbare bodem zijn de vaste, vloeibare en gasvormige deeltjes in een gepaste verhouding aanwezig. Bij de vaste delen zit ongeveer 48% mineraal en 2% organisch materiaal. De holten bevatten ongeveer 25% water en 25% lucht. Een goede zandleembodem bestaat uit 50% vaste delen waarvan 2% organisch materiaal en 50% poriën, waarvan 30% met lucht en 20% met water gevuld is.

Bestanddelen van de bodem

De bodem bestaat uit minerale, organische en levende bestanddelen. Een juiste combinatie van deze drie zorgt voor een goede, vruchtbare bodem.

1. Minerale bodemdeeltjes

De vaste delen van een bodem bestaan voor zeker 90% uit minerale deeltjes, gaande van microscopisch klein (klei) over groter (zand) tot grind en keien. Deze deeltjes worden volgens hun grootte ingedeeld in korrelgroottefracties. De grootte wordt aangeduid in millimeter of in micron/micrometer (1/1.000 van een millimeter en uitgedrukt in μ of μm).

De afmetingen van de minerale bestanddeeltjes zijn:

Grind en keien	> 2 mm
Zandkorrels	0,05 tot 2 mm
Leemdeeltjes	2 μm tot 50 μm
Kleideeltjes	< 2 μm

Deze verschillende deeltjes hebben elk hun bijzondere eigenschappen en dat zorgt ervoor dat ze in het ene geval heel geschikt zijn voor bepaalde teelten of toepassingen en in het andere totaal niet. Zo is zandgrond te waterdoorlatend, bevat deze geen voedingsstoffen en houdt hij de voedingsstoffen niet (lang) vast. Kleigrond daarentegen houdt water en voedingsstoffen goed vast en geeft bij verwerking ook kalium af. Nadeel is dat deze onder droge omstandigheden hard wordt. Leem is dan weer de bodem die de positieve eigenschappen van zand en klei in zich verenigt.

Hoe sterk een bodem in staat is om water en voedingsstoffen vast te houden wordt uitgedrukt in het **sorptievermogen** van de bodem. Er is enerzijds absorptie van water (inwendig vasthouden in de bodemdeeltjes, zoals in een spons) en adsorptie van





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, oplooptremmen, 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

voedingsstoffen (uitwendig vasthouden aan de oppervlakte van de bodemdeeltjes). Adsorptie en absorptie samen wordt 'sorptie' genoemd.

Klei en leemgrond hebben een goed sorptievermogen, zandgrond niet. Het sorptievermogen van zandgrond kan verbeterd worden door organisch te bemesten en zo het humusgehalte te verhogen. Gronden met meer dan 30% organisch materiaal worden als veengrond gecatalogeerd, deze met meer dan 15% organisch materiaal noemt men humusgronden. De korrelgroottesamenstelling van een bodem geeft aan hoeveel procent (in gewicht) zand, leem of klei de bodem in zich heeft.

Grondsoort	Symbool	Zand	Leem	Klei
Zand	Z	90	8	2
Lemig zand	S	75	20	5
Licht zandleem	P	60	35	5
Zandleem	L	30	60	10
Leem	A	5	85	10
Klei	E	35	35	30
Zware klei	U	15	35	50

Praktisch:

Door wat vochtige grond tussen duim en wijsvinger te wrijven kun je de grondsoort achterhalen. Kleigrond voelt vettig aan, leemgrond eerder meelachtig. Zandgrond schuurt tussen de vingers.

In de praktijk spreekt men over lichte en zware grond. Dit verwijst naar de bewerkbaarheid ervan. De zware klei- en leemgronden zijn moeilijk te bewerken, maar wel vruchtbaarder. Zandgronden zijn makkelijker te bewerken, maar vragen meer bemesting. Een zware kleigrond kan makkelijker bewerkbaar worden als de structuur goed verzorgd wordt. Een lichte zandgrond kan goed bewerkbaar zijn als er voldoende organisch bemest wordt.

De **structuur** van de bodem verwijst naar hoe de gronddeeltjes bij elkaar liggen: afzonderlijk of aan elkaar klevend. Deze structuur gaat over het aantal en de vorm van de holten of de verhouding bodem/holten.

Bij gronden met een korrelstructuur liggen de grondkorrels naast elkaar zonder enige binding. Er zijn weinig holten voor een goede lucht-waterverhouding. Dit noemen we dan 'slechte' gronden. Bij gronden met een kruimelstructuur kleven de korrels aan elkaar en vormen ze kruimels met afgeronde vormen, net zoals broodkruimels. Het is een goede structuur die door de bindende bestanddelen (humus en klei) tot 60% poriën bevat en daardoor een goede lucht-waterbalans geeft.

De structuur kan verbeterd worden door organisch materiaal in te brengen, passende grondbewerkingen uit te voeren, door de werking van vorst en dooi, teeltafwisseling, werking van bodemorganismen ...

De structuur verslechtert door overvloedige neerslag, kalkgebrek, verkeerde grondbewerking, en overdreven berijden en belopen van de grond.

2. Organische deeltjes

Organisch materiaal is alle materiaal dat afkomstig is van dieren en planten. Voorbeelden hiervan zijn: stalmest, bacteriën, insecten, kadavers, oogstresten, bladeren en wortels, compost, boomschors, champignonmest, organische meststoffen, groenbemesters etc.

Dit organische materiaal wordt verteerd tot humus. Hier zorgen verschillende bodemorganismen voor: insecten, regenwormen, duizendpoten, pissebedden, mijten, bodemaaltjes, nematoden, schimmels en bacteriën. Bacteriën en schimmels beginnen

'Een kleigrond bevat dus niet alleen klei, maar gemiddeld 35% zand, 35% leem en 30% klei.'

vaak al met de afbraak vooraleer het organische materiaal op de grond ligt, door de celwanden zachter te maken. Insecten en wormen verkleinen de stukken zodat bacteriën, schimmels en mijten de afbraak verder kunnen zetten. De mol, regenwormen en andere organismen zorgen ervoor dat het materiaal regelmatig omgewoeld wordt. Een actief bodemleven vraagt vochtigheid en een min of meer stabiele temperatuur.

Humus is een donkere, kleverige stof die ontstaat uit de vertering van organisch materiaal. Het is een steeds wisselend mengsel van organische stoffen in verschillende stadia van afbraak. De vertering gebeurt onder andere door regenwormen en bacteriën. Humus wordt heel traag verder afgebroken. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen niet-stabiele of voedingshumus die dient als voeding voor micro-organismen en het voorstadium is van stabiele of duurzame humus die weinig of niet meer omgezet wordt.

De bepaling van het humusgehalte gebeurt via het vaststellen van het percentage koolstof (C). Het humusgehalte is het C-gehalte x 100/58.

Humificatie is de ontbinding of vertering van organische stof door bacteriën. Na vertering van bijvoorbeeld 1 ton stalmest blijft er (maar) een paar gram humus over.

Een goeie humificatie stelt een aantal voorwaarden:

- De bodem moet goed verlucht zijn. De humificatie gebeurt door aerobe of luchtminnende bacteriën. Bij grond met een slechte structuur (vastgereden of te nat bijvoorbeeld) ontwikkelen zich anaerobe bacteriën en kan de organische stof moeilijk tot niet verteren. Dat geeft zure, stinkende humus: veen en turf.

De bacteriën hebben voedingsstoffen, en dan vooral stikstof (N) nodig om te groeien. Bij organisch materiaal dat te weinig N bevat, zal N toegevoegd moeten worden voor een vlugge



De engertling als larve van de meikever is een schadelijk insect.



Schimmeliziekten tasten het gras of de gewassen aan.

'In lichte zandgrond werkt humus als verbinder tussen de bodemdeeltjes, in zware kleigrond eerder als scheidingsmiddel tussen de deeltjes.'

omzetting. (Zo heeft stro bijvoorbeeld weinig eiwitten, dus weinig N. Wanneer je stro inwerkt, moet je N bijgeven omdat anders de bacteriën te veel N uit de grond gaan nemen voor hun eigen groei. Dit zou leiden tot N-tekort bij de volgende teelt.) In dat kader spreekt men vaak over de C/N-verhouding. Het C-gehalte van organische stof is 58%. Het N-gehalte varieert sterk. Deze C/N-verhouding bepaalt de kwaliteit van de humus. Bij organisch materiaal met een C/N-verhouding < 30 zal de humificatie vlot verlopen. Bij bijvoorbeeld een groenbemesting met vlinderbloemigen ligt deze C/N-verhouding tussen 15 en 20 en gaat de humificatie eveneens vlot verlopen. Maar bij ingewerkt stro ligt deze op 80 en moet er dus N worden toegevoegd. Om deze reden is het ook belangrijk om bij de opbouw van een composthoop af en toe een laag mest aan te brengen, zodat de C/N-verhouding onder de 30 daalt. Zonder mest is er onvoldoende bacteriegroei en wordt het organische materiaal (te) traag afgebroken.

- De bodem moet voldoende vochtig zijn. Als deze te droog is, vertraagt de vertering van organische stof.
- De bodem mag niet te zuur zijn. Vandaar dat men op een composthoop tussendoor een laag kalk aanbrengt.

Het nut van organische stof

- Organische stof is de voedingsbodem voor regenwormen en micro-organismen die mee instaan voor de vruchtbaarheid van de bodem.
- Bij humificatie komen veel voedingsstoffen vrij: stikstof, fosfor, kalium en sporenelementen. Een organische bemesting levert omzeggens alle voedingsstoffen voor de plant. De biologische teelt werkt in principe alleen met organische meststoffen.
- Humus kan goed water en voedingsstoffen vasthouden: het heeft een goed sorptievermogen. Leem en klei kunnen dat ook, zand niet. Een zandgrond moet dus veel organische bemesting krijgen.

- Humus verbetert de structuur van de grond. In een zandgrond plakt humus de zandkorrels aan elkaar tot kruimels die op deze manier beter water en voedingsstoffen vasthouden en minder verstuiving geven. In kleigrond kleven klei- en humusdeeltjes aan elkaar. Dit geeft een goed sorptievermogen waardoor de kleibodem luchtiger wordt. Humus werkt hier eerder als afscheidend middel.
- Door de donkere kleur zorgt humus voor een vroegere en betere opwarming van de grond.

Samengevat: om vruchtbaar te zijn, moet een grond 2 tot 4% humus bevatten. Bij een lichte bodem mag het eerder meer zijn, een zware grond heeft eerder minder humus nodig.



MERLO multifunctionele rupsdumpers

- compact en goed hanteerbaar -
- ontworpen om in krappe ruimtes te werken. Perfect voor

tuinbouw en groenvoorziening!



Configureer nu
jouw groenmachine op
www.CINGO.BE





De regenworm zorgt voor een meer doorluchte en gedraineerde bodem



Nematoden zijn kleine rondwormen die heel schadelijk zijn zoals in de landbouw het aardappelcystenaaltje.



Als de mol zich van zijn beste kant laat zien, eet hij schadelijke organismen zoals slakken, larven van engerlingen en ritnaalden.

3. Levende deeltjes

In een gezonde bodem krioelt het van leven: **grotere bodemdieren** zoals mollen, regenwormen, insecten, mijten, maar ook **micro-organismen** die met het blote oog niet te zien zijn. Deze laatste maken wel het grootste deel van de biomassa uit. Ze breken het organische materiaal af, zorgen voor de instandhouding en vorming van de bodem en leveren voeding voor de planten. Het gewicht aan levende organismen in de bovenste laag (tot 20 cm diepte) wordt geschat op 25.000 kg per ha. Terwijl deze 1 ha grond ongeveer 3 miljoen kg weegt. Een organisme wordt als nuttig gezien wanneer het de teelt bevordert en als schadelijk wanneer het een bedreiging ervoor vormt. In de meeste gevallen wijst een overvloed aan een of ander organisme op een onevenwicht in de bodem.

Grotere bodemdieren:

- De **mol**: als deze zich van zijn beste kant laat zien, eet hij schadelijke organismen zoals slakken, larven van engerlingen en ritnaalden, en verlucht zijn graafwerk de grond. Als hij iets te ijverig is, woelt hij planten uit, eet hij ook nuttige dieren zoals regenwormen en loopkevers en ontsieren molshopen het grasveld.
- De **regenworm**, waarvan er ongeveer 4 ton per ha zitten, zorgt voor een meer doorluchte en gedraineerde bodem en daardoor voor een betere doorworteling van planten naar de diepte. Hij verorbert aarde en organische stof en wat hij uitscheidt, kan verder humificeren door de bacteriën. In bepaalde gevallen worden om deze reden regenwormen aan composthoopen toegevoegd.
- Bij de **bodem insecten** zijn er nuttige en schadelijke. Bij de eersten horen loopkevers, mestkevers, kortschildkevers en springstaarten. Dit zijn heel kleine insecten die meehelpen om de organische stof om te zetten tot humus. Bij de schadelijke insecten denken we aan engerlingen (larven van de meikever), aardrupsen, emelten (larven van de langpootmug), ritnaalden (larven van de kniptor) enzovoort.
- **Mijten** zijn kleine, spinachtige beestjes tussen 0,1 en 2 mm. In een normale bosgrond zitten er ongeveer 400 soorten. Er zijn mijten die organisch materiaal omzetten tot humus, andere voeden zich met bacteriën, schimmels en andere mijten.

Micro-organismen:

- **Bacteriën**, waarvan er ongeveer 10 ton/ha zitten, zijn onder te verdelen in nuttige en schadelijke. De nuttige zijn altijd aerobe bacteriën, ze hebben dus zuurstof nodig om te leven en kunnen niet gedijen in zure grond. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen:
 - *Humificerende bacteriën* die de organische stof omzetten tot humus.

- *Nitrificerende bacteriën* die ammoniakale stof omzetten tot nitrische stikstof.
- *Wortelknobbelsbacteriën* die in symbiose leven met de wortels van vlinderbloemigen zoals klover, bonen, erwten ... Ze nemen de N op uit de bodemlucht en zetten die om tot organische N die ze doorgeven aan de plant in ruil voor suikers.
- *Vrij levende bacteriën* die ook stikstof uit de lucht vastleggen.

De schadelijke bacteriën zijn meestal anaerobe of luchtschuwendende bacteriën. Ze leven het liefst in grond met weinig zuurstof, dus in natte of dichtgeslagen grond. Er zijn:

- *Anaerobe bacteriën* die organische stof omzetten tot zure, stinkende humus.
- *Denitrificerende bacteriën* die nitraten omzetten tot stikstofgas ($\text{NO}_3 > \text{N}_2$).

Deze zijn schadelijk omdat er N verloren gaat voor de plant.

Het bodemleven voor micro-organismen kan worden verbeterd door voldoende aanvoer van organisch materiaal als voedingsbron. Daarnaast kan bekalking helpen om een zure bodem met te veel schimmels basischer te maken. De bodem moet voldoende los en niet te droog zijn en voldoende lucht bevatten. Vreemde stoffen zoals pesticiden en zware metalen moeten vermeden worden.

- Er zitten gemiddeld 10 ton **bodemschimmels** per hectare en de meeste zijn schadelijk. Schimmelziekten tasten het gras of de gewassen aan. Als de grond te zuur is, zullen schimmels de organische stof afbreken.
- **(Groen)wieren** zijn storend in bijvoorbeeld te vochtige bloempotten of zaaibakken. Meestal wijzen problemen met bodemschimmels en wieren op een verstoring van het bodemleven. Mijten houden overmatige bacterie- en schimmelgroei tegen, bacteriën doen hetzelfde voor de schimmels, mijten en aaltjes. In een goede bodem is er een gezond evenwicht.
- **Aaltjes of nematoden** zijn kleine rondwormen. Sommige zijn heel schadelijk zoals bijvoorbeeld in de landbouw het aardappelcystenaaltje. Het is de oorzaak van bodemmoeheid die optreedt door jaar na jaar dezelfde teelt op dezelfde plaats te zetten. Er ontstaat een plaatselijke groeiremming doordat deze aaltjes aan de wortels van de plant zuigen. Dit kan opgelost worden door grondontsmetting, teeltafwisseling (voor zover mogelijk) en het telen van resistente rassen. ■



DCM **SPAAR**PROGRAMMA

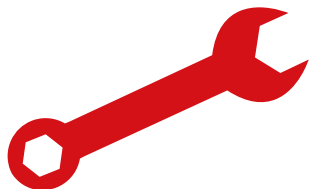
DCM belooft graag zijn trouwe professionele klanten via het DCM spaarprogramma. Verzamel punten door je factuur met DCM producten op te laden en spaar zo voor een waaier aan professionele producten.

meer info



Nog niet geregistreerd?
Scan nu de QR-code, upload een foto van je laatste project en ontvang je eerste 10 punten!





Eliet en Viano gaan samen de strijd aan tegen de droogte

Eliet houdt zich al jaren bezig met het zoeken naar oplossingen voor de droogteproblematiek op gazons. Doorzaaien is daar een afdoende techniek voor. Nu wil de fabrikant uit Otegem de mogelijkheden voor de klanten uitbreiden en preventief te werk gaan. Daarvoor ontwikkelde hij de Jetzer, de preventieve oplossing om droge gazons te vermijden. In deze ontwikkeling gaat Eliet de samenwerking aan met Viano, een Belgische producent van meststoffen en gewasbescherming.

Nieuwe machine Eliet Jetzer is dé oplossing tegen de droogteproblematiek!

De laatste jaren worden we door de hevige weersextremen met onze neus op de harde realiteit gedrukt. Vooral de langere periodes met een gebrek aan regen maken het je siergazon lastig. Hoe kan je jouw gazon beter wapenen tegen deze droge periodes en ervoor zorgen dat je ook in de zomer nog van een groene grasmat kan blijven genieten?

Vanuit de filosofie 'GroenGazonGarantie' zocht Eliet naar een duurzame manier om preventief de droogteproblematiek aan te pakken. Eliet is al meer dan 35 jaar specialist in gazonrenovatie en heeft een groot aanbod aan innovatieve machines. Daar komt nu de nieuwe Jetzer bij: een machine die voor een doorbraak kan zorgen om een bestaand gazon op een duurzame manier droogteresistenter te maken.

Op de markt zien we ondertussen een aantal aanbieders van hydrofiele polymeren die als waterkristallen regenwater kunnen vasthouden. De nieuwe Jetzer is in staat om in een bestaand gazon dergelijk granulaat in te brengen tot op een diepte van 10 cm zonder noemenswaardige visuele schade aan te richten.

Samenwerking Eliet met Viano

Viano, gerenommeerd producent van meststoffen en gewasbescherming sinds 1948, zocht ook naar oplossingen om de planten weerbaar te maken tegen de lange droge periodes waarmee onze tuinen steeds meer te kampen krijgen. Hiervoor ontwikkelde het Belgische bedrijf de SunProtect, een organo-minerale meststof verrijkt met waterkristallen. De goede werking van het product is slechts gegarandeerd als het in de bodem kan worden vermengd. Voor gazon is dit ideaal bij nieuwaanleg, maar voor bestaand gazon was het aanvankelijk niet toepasbaar.

Daarom ging Viano aankloppen bij Eliet om hiervoor een machine te ontwikkelen. Het resultaat van deze samenwerking is de Eliet Jetzer geworden.

Wat doet de Jetzer?



Met behulp van de Jetzer kan een grasmat in het voorjaar of in het najaar proactief met Viano SunProtect worden behandeld. Het waterabsorberend polymeer dat in SunProtect vermengd zit, kan een honderdvoud van zijn gewicht aan water opzuigen en vasthouden. Zo ontstaat een ondergrondse waterbuffer die planten kunnen aanspreken als de natuurlijke vochtanvoer stopt door een gebrek aan regen. Door 200 g/m² van het product meteen in de wortelzone van het gras in te brengen is de werking van de actieve bestanddelen heel doeltreffend. Het tijdelijke effect van de meststoffen zal vooral in de eerste 6 maanden zichtbaar zijn. De andere bestanddelen zoals het polymeer hebben een uitwerking waarvan de gazon-eigenaar tot 7 jaar lang de voordelen kan genieten. Tijdens droge periodes bespaar je 50% aan irrigatie van het gazon. Een behandeling met SunProtect is een echte klimaatinvestering die de droogtebestendigheid voor een lange periode waarborgt. ■

Win een GRATIS SunProtect-behandeling.....

Tuinaannemer, geef je klant een gratis behandeling t.w.v. 750 euro!

Om de goede werking van SunProtect aan te tonen hebben Eliet en Viano het voornemen om in de maand april 9 tuinen in België met SunProtect te behandelen. Het projectteam van Eliet en Viano zal in elke provincie een GRATIS SunProtect-behandeling geven aan een gazon van maximaal 500 m² om de verhoogde resistentie tegen droogte van het gazon in beeld te brengen. Om dit te realiseren doen Eliet en Viano samen een oproep aan Belgische tuinaannemers om zich kandidaat te stellen om voor een van hun klanten zo'n gratis gazonkuur in de wacht te slepen.



Alle Belgische tuinaannemers kunnen een SunProtect-behandeling t.w.v. 750 euro winnen om die aan een van hun klanten te schenken.

Hoe ga je te werk?

- Vul het formulier volledig in via www.newateliel.com vóór 30/03/2023.
- Op 31/03 wordt per provincie willekeurig één van de ingeschreven tuinaannemers uitgeloot. De winnaars worden daarna meteen op de hoogte gebracht.
- Begin april neemt het Eliet-SunProtect projectteam opnieuw contact op met de winnaars om af te spreken wanneer en in welke tuin de gratis behandeling kan worden uitgevoerd.
- In de loop van de maand april zullen de winnende tuinen door de Eliet Jetzer met SunProtect worden geïnjecteerd.
- Deze voorbeeldtuinen worden daarna nauwgezet opgevolgd om de resultaten van de behandeling in een reportage te kunnen vastleggen.

GAZONRENOVATIE IN TWEE STAPPEN

Nieuwe zelfrijdende verticuteermachines
Vanaf € 2.350 (Excl. BTW)

SNEL EEN VEROUDERD OF BESCHADIGD GAZON HERSTELLEN?

ELIET biedt de meest innovatieve oplossingen voor een snelle en budgetvriendelijke **verjongingskuur** voor het gazon:

1 Reinig eerst de grasmat heel intensief met de nieuwe generatie **zelfrijdende verticuteermachines** van ELIET. Het geraffineerde werk van hun overtop draaiende Double Cut™ messen haalt tot 30% meer vilt, mos en onkruid uit het gazon met slechts minimale schade.

2 Zaai daarna door met de **ELIET DZC doorzaaimachines**. Het gepatenteerde zaadverdeelsysteem injecteert het zaad heel gericht en gedoseerd in de gazonbodem. Hierdoor kiemt het graszaad sneller en kan het in beschermde omstandigheden uitgroeien, wat een maximale grasopkomst verzekert.

Precisie doorzaaimachines
Vanaf € 4.130 (Excl. BTW)

ELIET

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



Vraag een DEMO op
www.elietontour.eu





Stihl gaat accuproducten in Roemenië produceren

Stihl gaat de volgende jaren circa 125 miljoen euro investeren in een nieuwe productievestiging voor elektrische en accuproducten in Oradea in Roemenië.

Het familiebedrijf wil daarmee niet alleen zijn productiecapaciteit verhogen, maar ook zijn flexibiliteit en slagkracht om te kunnen leveren. Voor Stihl is de accumarkt op dit moment de snelst groeiende markt en dat zal de volgende jaren zeker niet verminderen. De fabrikant verwacht dat zijn fabriek in Tirol, die vandaag een groot deel van het aanbod van accuproducten produceert, binnenkort op haar capaciteitsgrenzen zal botsen. Als alles verloopt zoals gepland dan zal Oradea midden 2024 operationeel worden en ongeveer 500 nieuwe arbeidsplaatsen opleveren.



Pivabo gaat Votex-klepelmaaiers importeren

De jarenlange samenwerking tussen Alamo Group The Netherlands en Pivabo BV heeft geleid tot een nieuwe samenwerking. Vanaf maart zal de import van het volledige Votex-gamma door Pivabo verzorgd worden.

Pivabo zal dan instaan voor de verdeling van de zijklepelmaaiers, vlakklepelmaaiers, modulaire klepelmaaiers en en versnipperaars van Votex. Langs dezelfde weg zullen de verkoop van onderdelen, demo's en opleidingen, de opmaak van catalogi, beurzen en de commerciële ondersteuning van de dealers geregeld worden.

Voor de Alamo Group betekent het dat de verdeling van zijn merken Herder, Votex en Conver die actief zijn in berm-, sloot- en tuinbouwbeheer via één en dezelfde invoerder verloopt.

Meer info: www.pivabo.be



Makita DDG460-grondboor op accu

Een nuttige machine uit het accuprogramma van Makita is de DDG460-grondboor. Deze wordt door 2 accu's van 18 volt aangedreven en kan een koppel van 48 tot 136 Nm aan de booras overbrengen.

De gebruiker heeft de keuze uit twee toerentallen: van 0 tot 350 toeren/minuut voor boorwerk in zware bodems en van 0 tot 1.400 toeren voor lichte, zandige bodems.

Door de automatische Torque Drive Technology wordt het toerental steeds optimaal aangepast aan de weerstand die de boorvijzel ondervindt en wordt de looptijd van een accu verlengd. De eXtreme Protection Technology beschermt de machine tegen stof en spatwater waardoor er onder extreme omstandigheden mee kan worden gewerkt. Door de groot uitgevoerde zijgreep is de machine goed in de hand te houden. De antislipkoppeling beschermt de gebruiker tegen het 'doordraaien' van de boormachine. Met de terugdraaiknop kan een geblokkeerde boor worden losgemaakt. In optie kan de DDG460 uitgerust worden met een 80 cm lange vijzel van 100, 150 of 200 mm. Deze 80 cm kan nog worden verlengd met een verlengstuk van 50 cm. Makita levert ook adapterstukken om met boorvijzels van andere merken te kunnen werken.

Met een boorvijzel van 150 mm diameter en twee geladen accu's van 6 Ah kan de DDG460 volgens de fabrikant tot 155 gaten van 60 cm diep boren, met een boor van 200 mm tot 90 gaten op dezelfde diepte. Alles hangt natuurlijk af van de grondsoort.



CARGO-LIFT

COMPACT EN STEVIG HAAKARMSYSTEEM



Hydropneumatische
disselvering



Elektrohydraulische
bediening met
bedieningskastje
in de cabine



Vastgeboute haak



Hydraulische vergrendeling



joskin.com



15B
JOSKIN

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!



**Quicke: de meest
verkochte lader ter wereld**

DistriTECH
519B
JOSKIN



Belgen en Zwitsers slaan de handen in elkaar

Het Belgische Keestrack, dat twee jaar geleden het Italiaanse Goldoni overnam, werkt nu met Rigitrac uit Zwitserland aan de elektrische B1e-trekker.

Het idee voor de B1e-smalspoortrekker, waarvan Keestrack het intellectueel eigendom heeft gekocht, komt van het Zwitserse Rigitrac. Keestrack gaat de trekker bouwen in de fabriek van Goldoni in Italië.

Waar de meeste trekkerfabrikanten een mechanische trekker omvormen tot een elektrische variant, is deze B1e totaal anders opgebouwd. Hij is voorzien van 5 elektromotoren: één voor de aandrijving, twee voor de aftakassen voor en achter, één voor de hydrauliek en nog één voor de overige functies.

De tractiemotor heeft 35 kW vermogen en kan pieken tot 50 kW aan. De aftakas voor en achter hebben een motor van 9,5 en 14 kW. De motor van 15 kW zorgt voor de hydrauliek, zoals de hef en de olieventielen. Tot slot is er nog een kleine vijfde motor van 4,5 kW voor de rest, waaronder de airco.

Uniek is dat – volgens de fabrikant – de batterij van deze trekker op een uur tijd tot 85% kan worden gevuld met de snellader.

De prognose is om de trekker vanaf dit jaar in serie te gaan bouwen en de productie op te drijven tot 200 stuks in 2024. De verkoopprijs wordt geraamd op circa 200.000 euro.



Kubota LXe-261 elektrische trekker

Kubota stelde eerder al een elektrische minigraver voor. Nu wordt die elektrificatielijn doorgetrokken naar de kleine tractoren.

Kubota werkt aan diverse scenario's, zoals volledig elektrisch, hybride en brandstofcel. Dat kondigden de Japanners al aan in hun Environmental Vision 2021. Toen werd een elektrische minigraver voorgesteld met daarbij een compacttrekker. Deze Kubota LXe-261, die als prototype loopt in Frankrijk, is Kubota's eerste antwoord voor openbare besturen.

Kubota wil dat de trekkers minstens een halve dag continu op een volle batterijlading kunnen werken, en 's middags dan 'bijtanken' om vervolgens de dag te kunnen afwerken. Dat maakt dat deze trekker voor maa- en licht transportwerk kan worden ingezet. Volgens de fabrikant zullen de eerste trekkers vanaf volgende maand beschikbaar zijn.



**Promac by
Group Verschueren**



**GROUP
VERSCHUEREN**

**MAAIERS
VERSCHUEREN**

LOCHRISTI

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

kiwa

Binderberger
Landbouw GmbH



MACHINES VOOR BERM- EN GROENONDERHOUD



VANDAELE®

+32 56 66 45 01

info@vandaele.biz

www.vandaele.biz

Vandaele Konstruktie nv
Stationsstraat 119
8780 Oostrozebeke



Hobelman-Halle Machinebouw bouwt creatief en innovatief

Hobelman-Halle BV begon in 1960 als een kleine eenmanszaak en groeide in de loop der jaren uit tot een bedrijf met twee afdelingen die elkaar bestuiven: Cultuurtechniek en Machinebouw.

Transportwagen

Daardoor kunnen ze wat ze in het cultuurtechnisch werk zelf ondervinden – en wat op technisch vlak verbeterd kan worden – ook onmiddellijk omzetten via de constructie. Onder de naam 'Hooby' zien vaak interessante oplossingen het licht. Zo ontwikkelde Hobelman een transportwagen waarmee onder andere graafmachines kunnen worden vervoerd. Door de hydraulisch verstelbare vloer is de gehele laadvloer eenvoudig te kantelen, zodat er geen oprijgoten nodig zijn. De wagen is voorzien van een kantelbare tandemas.



Plantsoenknipper

Een ander ontwerp is de plantsoenknipper, ontworpen om heggen en plantsoenen te onderhouden. Dit hulpstuk kan worden aangekoppeld op een graafmachine of wiellader en is geschikt voor het knippen van heggen en struiken en het opladen van knipafval.

Verlenggiek

De verlenggieken van Hobelman zijn speciaal ontworpen voor maaiwerk en licht baggerwerk. Ze kunnen in iedere gewenste lengte worden geleverd. Ze zijn licht en voldoende sterk uitgevoerd, zodat met een standaard graafmachine een groot bereik haalbaar is. Als de graafmachine voldoende zwaar is, kunnen de giekken naar wens van de klant zwaarder uitgevoerd worden. De giek wordt ontworpen en berekend door middel van 3D-tekenprogramma's



Elektrische E-Hooby

Neusje van de zalm bij Hobelman is de volledig elektrische E-Hooby waarbij de complete aandrijflijn van nul is ontworpen om zo efficiënt mogelijk met de batterijcapaciteit om te gaan. In de onderwagen zitten elektrisch aangedreven rijmotoren, bedieningspompen en 2 verwisselbare accu's. Deze accu's beschikken samen over voldoende capaciteit voor een volledige werkdag. Doordat Hobelman gebruikmaakt van verwisselbare accu's kan er continu met de machine gedraaid worden. De E-Hooby kan zijn batterijen zelf wisselen en op een aanhangwagen leggen.

Pinotti



GIANT
BY TOBROCC



FIRMA
BEEL 
the power of service

www.firmabeel.be



 **XCMG**



 **Kubota**



Pilootproject Kramp en Husqvarna in de Benelux

Onderdelenleverancier Kramp levert sinds kort de meest courante fabrieksonderdelen van Husqvarna direct uit voorraad. De samenwerking tussen Kramp en Husqvarna zit nu in de testfase in de Benelux. Beide bedrijven willen nagaan of ze hiermee de service naar de dealers en eindklanten op een hoger niveau kunnen brengen.

Een van de grote troeven voor het systeem is de sterkte van Kramp: vandaag bestellen voor 18 uur betekent morgenvroeg geleverd. Husqvarna en Kramp willen de organisatie en het netwerk van Kramp gebruiken om de Husqvarna-onderdelen snel en zo efficiënt mogelijk bij de dealer te krijgen. Verder zien beide firma's nog voordelen voor het milieu: dealers – als klant van Kramp – kunnen bestellingen van meerdere merken/fabrikanten tot één order groeperen waardoor er minder transportritten moeten worden gemaakt. Voorlopig beperkt het project zich tot enkele honderden van de meest courante onderdelen van Husqvarna. Het gewone Husqvarna-onderdelengamma blijft via Husqvarna leverbaar.



Nieuw magazijn voor Stihl in Völklingen

Midden november opende Stihl zijn nieuwe magazijn in Völklingen in de buurt van het Duitse Saarbrücken. Met de investering in dit nieuwe gebouw wil Stihl zijn opslagcapaciteit vergroten en tegelijk sneller kunnen leveren.

Het magazijn wordt gerund door Hellmann Worldwide Logistics, een Duits familiebedrijf dat op vijf continenten actief is. De nieuwe distributievevestiging zal worden gebruikt als opslag voor de accuproducten en alle Stihl-machines die in het Oostenrijkse Tirol worden geproduceerd. Völklingen zal instaan voor de distributie naar alle Stihl-verkoopmaatschappijen en dealers in Duitsland, Frankrijk en de Benelux. Sinds midden vorig jaar werd er al proefgedraaid en vanaf januari dit jaar werd het geheel volledig operationeel. Het complex heeft een totale oppervlakte van 58.000 vierkante meter.



Eén tractor voor al uw werkzaamheden

Antonio Carraro is marktleider in multifunctionele tractoren

Nu verkrijgbaar bij Dekens Agri Technics.



ONZE STOCK

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



T3.70LP

- Motorinhoud 2930 cc. 65 pk
- Lift capaciteit: 2.800 kg
- Breedte: < 170 cm
- Kruip versnellingen 20x20 & 40 km/u
- Ergonomisch platform
- Dubbele pomp met 84 l / min.
- Koppelstijging van +46%:
 - 65 pk en 291 Nm @ 1400

Groene motor, laag emissieniveau

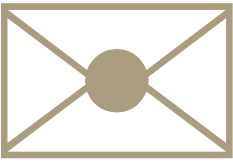
- Voldoet aan Stage V
- CEGR + DOC + DPF



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



"Raadpleeg uw dichtstbijzijnde
NEW HOLLAND dealer"



Een nieuwe verplichting in Vlaanderen: het 'asbestattest'

U wenst uw bedrijf onder te brengen in een groter pand, maar vooreerst wenst u uw huidige pand te verkopen. Wenst u over te gaan tot een dergelijke verkoop, dan moet u er sinds kort rekening mee houden dat er verplicht een 'asbestattest' voor handen moet zijn. Wat betekent dit concreet?

Verplichtingen bij verkoop

Bij de verkoop van een pand, woning of enig ander gebouw komt tegenwoordig heel wat kijken. De notaris doet hiertoe ook allerhande opzoekingswerk. Hij kijkt bijvoorbeeld of er geen hypotheek rust op het pand, hij vraagt een bodemattest aan, er moet een EPC-attest opgesteld worden (eveneens verplicht bij verkoop of verhuur van een woning), enzovoort.

Vele van deze attesten zijn verplicht, maar het is ook noodzakelijk dat de kandidaat-koper op de hoogte wordt gebracht omtrent de toestand van het te koop gestelde gebouw. Hij moet alle informatie krijgen opdat hij kan beslissen of hij het pand in kwestie gaat kopen of niet.

Een nieuwe verplichting: het 'asbestattest'

Met het asbestattest wil men aangeven of er al dan niet asbest aanwezig is in het pand dat verkocht wordt. Het attest zal dus bepalen hoe 'asbestveilig' het gebouw is. Daar asbest gevaarlijk is en het vroeger veel werd gebruikt bij het bouwen van panden, kan het voor heel wat problemen zorgen. Door het attest wil men elke eigenaar van een pand laten weten welke gebruikte materialen in zijn gebouw over asbest beschikken en hoe hij kan optreden om zijn pand zo asbestveilig mogelijk te maken.

Opgelet!

Het asbestattest gaat geen uitspraak doen of het pand in kwestie volledig asbestvrij is of niet! Het attest haalt alleen aan welke materialen in het pand asbest bevatten, hoe veilig dit asbest is en hoe het kan verwijderd of beheerd worden.

Wanneer moet men over het asbestattest beschikken?

Vanaf 23 november 2022 is er in Vlaanderen een asbestattest noodzakelijk bij de verkoop van een woning (of enig ander pand) gebouwd vóór 2001. Sinds 2001 is in België asbest verboden, dus daarom dit jaartal. Ook deze informatie inzake de asbest moet aan de koper meegedeeld worden en dit reeds bij het ondertekenen van de compromis. Later moet deze asbestinformatie ook opgenomen worden in de notariële akte.

Maar: de verplichting tot het bezit van een asbestattest moet ruimer gezien worden, daar het attest verplicht is bij 'overdrachten onder levenden'. Dit betekent dat men het asbestattest niet alleen moet hebben bij een verkoop, maar ook bij schenking, vruchtgebruik enzovoort.

Opgelet!

Het asbestattest is echter niet verplicht in geval het pand overgaat via een erfenis.

De geldigheidsduur van het asbestattest

Het asbestattest is normaal gezien geldig voor een termijn van 10 jaar. Is deze termijn voorbij, dan is het attest niet meer geldig. Ook indien er een recenter attest werd opgemaakt voor een welbepaald pand, dan maakt dit attest alle andere asbestattesten automatisch ongeldig.

Wie kan een dergelijk asbestattest afleveren?

Dit asbestattest kan niet zomaar door om het even wie afgeleverd worden: alleen gecertificeerde asbestdeskundigen inventarisatie kunnen een geldig asbestattest afleveren. Deze deskundigen moeten hiertoe gecertificeerd zijn door OVAM (Openbare Vlaamse Afvalstoffenmaatschappij), en ze moeten een verplichte opleiding volgen en daarna slagen voor een examen. Om een dergelijke deskundige te vinden, kan men beroep doen op de notaris of op een vastgoedmakelaar.

Het is deze deskundige die het pand zal inspecteren en nagaan hoeveel asbest er aanwezig is. Hij zal ook nagaan welk risico de eventueel aanwezige asbeststoffen kunnen veroorzaken en hij kan ook adviseren om bepaalde materialen te verwijderen.

Opgelet!

Deze deskundige mag geen zaken afbreken! Wel kan hij monsters nemen om te laten onderzoeken in een laboratorium en hiertoe is het dan wel mogelijk dat hij kleine beschadigingen tot stand brengt.

Al de gegevens die de deskundige bijeen krijgt omtrent het te verkopen pand, zullen naar een specifieke digitale databank overgebracht worden. Daarna is het aan OVAM om op basis van al deze gegevens die de deskundige invoerde een asbestattest af te leveren. In dit attest zal OVAM bepalen hoe asbestveilig het pand is. OVAM kan hier eveneens advies geven over hoe het asbest kan worden verwijderd of beheerd.

Wat indien de compromis vóór 23/11 werd ondertekend?

Deze nieuwe regel is ingegaan op 23 november 2022, dus moeten alle onderhandse verkoopovereenkomsten die na deze datum ondertekend worden een asbestattest bevatten. Werd de compromis nu ondertekend vóór deze datum, dan hoeft men niet over een asbestattest te beschikken en hoeft er dus ook niets hieromtrent in de notariële akte opgenomen te worden.

Kress

Commercial



RTK'n

zonder grensdraad of
onsite antennes

ROBOTMAAIERS EN TUINGEREEDSCHAP OP ACCU



 **8 MINUTE**
CyberSystem

100% opgeladen
in 8 minuten

60^{max} V

Gebouwd voor de
zwaarste omstandigheden

www.kress.com

ÉÉN WERKTUIGDRAGER MEERDERE OPLOSSINGEN

KERSTEN



**KERSTEN UBS HYDRO II
MET ONKRUIDSCHOFFEL**

MET KLEPELMAAIER



MET ONKRUIDBORSTEL



MET ROTOREG



DEMO? Contacteer ons

info@pivabo.be | 056 51 52 50

PIVABO
WED. H. P. VAN DER PIVOT