



© MANITOU

VERREIKERS HEBBEN DE TOEKOMST VOOR ZICH

“De kapstok is hoog”, zeiden we als kind als we niet aan onze jas konden. In feite bedoelden we met deze uitspraak: “Help me met mijn jas, want jouw handen reiken verder dan de mijne.” Wie overal gemakkelijk bij kan, is altijd een stapje VOOR. – Jacques Van Outryve

Dat moet ook de reden zijn waarom steeds meer land- en tuinbouwbedrijven een verreiker in huis halen. Niet voor de kapstok en de jas, maar voor het vele materiaal dat vaak meermaals moet worden verplaatst. Bovendien moet alle ruimte worden benut. Ruimte is schaars. Verplaatsing van goederen – in welke

opnieuw helemaal. Met de merken Manitou, Gehl, Mustang, Loc en Edge is het bedrijf een wereldspeler inzake goederenbehandeling in de landbouw-

sector, de bouwsector en de industrie. Niettegenstaande de economische en financiële crisis zijn de vooruitzichten op de landbouwmarkt, in tegenstelling tot de

.....
Verplaatsing van goederen is een afzonderlijke taak geworden op het land- en tuinbouwbedrijf.
.....

richting ook – is een afzonderlijke taak geworden op vele land- en tuinbouwbedrijven. Manitou (www.manitou.be) wil de referentie zijn voor dergelijke goederenbehandeling. De Group Manitou heeft moeilijke jaren achter de rug – wie niet? – maar staat er



© JACQUES VAN OUTRYVE

Wim Roose van Manitou bij de MLT 625, een supercompacte verreiker die met een breedte van 180 cm zowat overal door en bij kan.

beide andere markten, nog steeds goed. Dat heeft alles te maken met de stijgende vraag naar landbouwproducten. Volgens Richard Swift, verantwoordelijk voor *corporate development*, zal wereldwijd sterk worden geïnvesteerd in de landbouw. De uitdaging is groot. Er moet tegen 2050 immers 70% meer voedsel worden geproduceerd, met minder boeren en dus op grotere bedrijven. De productie moet duurzaam gebeuren want de productiemiddelen zijn schaars. Boeren krijgen bovendien te maken met volatiele prijzen en dus sterk wisselende inkomens. Machineproducenten moeten zich daaraan aanpassen. Manitou doet dit door de kosten van de machines te drukken. "De aankoopprijs van een machine is niet de enige kost. Steeds belangrijker worden de wijze van financiering, het energieverbruik, de onderhoudskosten en de kosten van originele wisselstukken, de service en de uiteindelijke inruilwaarde op het einde van de rit", zegt Jean-Christophe Giroux, voorzitter en CEO.

Manitou ziet voor de telescopische verreiker nog een grote toekomst weggelegd. En die toekomst reikt ver. Richard Swift ziet in Europa een wiskundig verband tussen de verkoop van tractoren en die van de telescopische landbouwverreikers. Hun aantal bedraagt ongeveer 7% van het aantal verkochte tractoren. In Europa werden in 2010 bijna 144.000 tractoren gekocht. In 2011 zelfs opnieuw meer. Swift verwijst naar China, de VS, Brazilië en India met een tractorverkoop van respectievelijk 2,6 miljoen, 164.886, 56.398 en 439.026 stuks. "Voor de VS en Brazilië zou dat een verkoop van verreikers betekenen van respectievelijk 11.500 en 3950 stuks", aldus Swift. Er is werk aan de winkel. In de VS wordt meer in de breedte en minder in de hoogte gestapeld. In het voorjaar bracht Manitou al zijn stakeholders bijeen om te luisteren naar hun wensen en verwachtingen. Want markten zijn specifiek. Zo ook de Belgische markt.

Trends in de markt

Manitou heeft in de Benelux een marktaandeel van 50% en doet het hiermee nergens in de wereld beter dan hier. Filip Andries, marketing manager, en Wim Roose, product manager, zien verschillende trends op die kleine Belgische markt, gelet op de verschillen in bedrijfsstructuur. Er zijn de melkvee- en gemengde bedrijven in Vlaanderen en de grote akkerbouw- en vleesveebedrijven in Wallonië.



De nieuwe MLT 840 brengt meerdere innovaties samen en koppelt werkcomfort aan productiviteit.

In Vlaanderen wordt minder stro verzet. De nadruk ligt minder op grotere hoogtes – 6 meter volstaat – maar op snelheid, wendbaarheid, draaicirkel en compactheid. Het is vooral een kwestie om overal gemakkelijk door, onder en aan te kunnen. Vandaar ook het grote succes in Vlaanderen van de supercompacte MLT 625. Supercompact betekent een breedte van amper 180 cm! In Wallonië, waar de machines al snel 1200 tot 1500 uur per jaar draaien, klinkt de roep naar hoger en zwaarder. De nieuwe ruwterreinverreiker

MLT 840 met een hoogtebereik van 7,55 m past dan ook in die trend. Op de Foire de Libramont ging de MLT 840 in première voor ons land (zie *Boer&Tuinder* 29-30). Filip Andries: "De MLT 840 deed het heel goed met een nominatie voor de Mécenic Show. Wat de bezoekers vooral aantrok? De volledig automatische transmissie met zogenaamde *inching* die snelheid loskoppelt van het toerental, dus van het vermogen. Ook niet onbelangrijk zijn het nieuwe design, de robuustheid en de heel scherpe prijs." ■

EENVOUDIG IDEE

Aan de basis van het succes van Manitou lag een heel eenvoudig idee. De Fransman Marcel Braud keerde in 1957 het werkschema van zijn tractor om. Achteraan kwam een hefinrichting. De verreiker was geboren. De familie Braud, die sinds 1890 actief was in de productie van landbouwmachines, had er meteen een toestel bij. Uiteindelijk werd rond de nieuwe vondst het merk Manitou opgezet, dat zich specialiseerde in de behandelingen van goederen. Het bedrijf groeide uit tot de Group die we vandaag kennen met een omzet van 1.131 miljoen euro in 2011. De Group Manitou is intussen actief in 120 landen en heeft zich inmiddels gespecialiseerd waar hij goed in is. Eigen technologie wordt



verfijnd en/of aangevuld door nauwkeurig uitgekozen partners zoals Perkins, Yanmar, Kubota, Mercedes en John Deere wat motoren betreft. Dat zijn niet de eerste de beste.