



© TOM GOVAERTS

# Machieverkoop bleef in 2019 op niveau

De verkoopcijfers, die sectorfederatie Fedagrim baseert op een jaarlijkse enquête bij haar leden, geeft een beeld van de ontwikkelingen in de markten van mechanisatie en uitrustingen.

Tom Destoop, AgriBevents en  
Patrick Dieleman

De cijfers zijn een steekproef gebaseerd op wat de leden van Fedagrim doorgeven. “De belangrijkste importeurs en constructeurs zijn aangesloten, maar niet allemaal”, zegt Gert Van Thillo, coördinator federatiewerking. “Er zijn ook enkele

verschuivingen. Zo wordt Krone niet langer verdeeld door Joskin, maar is het bedrijf zelf lid geworden. Dat geldt ook voor Kubota dat is vertrokken bij Maternaco.” Het lijkt een trend, dat sommige merken hier en daar zelf het invoerderschap willen verzorgen. We zijn benieuwd of deze trend zich ook de komende jaren zal blijven doorzetten en wat de impact zal zijn op de cijfers van het merk. Kunnen ze op eigen kracht evenveel klanten bereiken? Een kritisch aspect is daarbij of ze met een eigen netwerk een even goede of betere service kunnen realiseren. Hoe gaan de dealers hiermee om? In grote lijnen daalt de verkoop maar blijft de omzet gelijk. Dat komt doordat

er grotere machines verkocht werden, met meer opties. Er is ook een zekere invloed van andere doelmarkten. Er gaan bijvoorbeeld meer tractoren naar de industrie. Verder zet de evolutie naar smart farming en robottechnieken zich door. Dat vergt ook medewerkers met andere competenties. Bij de dealers is duidelijk te merken dat iemand die uit de voeten kan met een hamer en een sleutel niet meer volstaat om alle problemen aan de machines op te lossen. Vaak komen er bij herstellingen ingenieurs aan te pas. En dat heeft natuurlijk weer zijn invloed op de kostprijs van de herstelling. Voor een goed begrip: deze cijfers slaan op 2019. Op het moment van de pers-





conferentie blikten enkele Fedagrim-leden terug op een voorjaar waarin ze vooral trachtten te leveren wat eind 2019 besteld was. In de sector van de melkmachines bracht maart een opflakking door de verkoop van hygiëneproducten, een duidelijk coronage-relateerde ontwikkeling. De coronacrisis bracht voor de meesten onduidelijkheid over wat wel en wat niet mag. Door de maatregelen rond essentiële verplaatsingen lag de tweedehandsmarkt stil. Heel wat leden vreesden een daling van de verkoop omdat demonstraties niet kunnen plaatsvinden. De dalende prijzen in de landbouwsector en de onzekerheid in deze coronatijden zullen zich wellicht vertalen in een moeilijk jaar voor de toeleveranciers van machines voor de landbouwsector.

### tractoren en oogstmachines

“Het zag er lang naar uit dat 2019 geen goed jaar zou zijn. Maar tijdens de laatste vier maanden is het gekeerd, dankzij de verhoogde intrestaftrek die eind 2019 zou aflopen.” Omdat sommige tweedehandstractoren bij de inschrijving toch als nieuw worden geregistreerd, is het cijfer voor 2019 gebaseerd op de statistieken van de leden van Fedagrim in plaats van op de officiële inschrijvingen. “Daardoor ligt het cijfer iets onder dat van 2018, maar het is toch nog beter dan de jaren voordien. Het relatief aandeel van de hogere vermogensklassen neemt toe.” Er worden jaarlijks ook zowat 500 smalspoortrekkers van minder dan 50 pk verkocht. In 2019 waren er dat 743. Kubota en Iseki voeren de lijst aan met respectievelijk 121 en 119 stuks, maar nieuwkomers zoals Solis en VST Tillers volgen met 107 en 76 exemplaren. Dan komen New Holland en John Deere, met respectievelijk 67 en 66 stuks. “Merken als Solis, VST Tillers en Escorts Farmtrac (56 stuks) kwamen we een paar jaar geleden niet tegen. Deze merken richten zich als prijsbre-

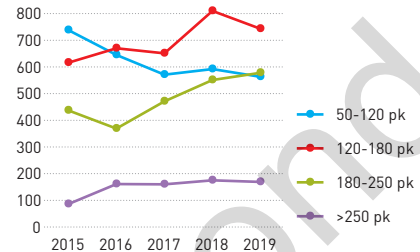
ker op de markt. Ze verkopen niet zozeer aan traditionele klanten, maar vooral aan particulieren: paardenhouders en mensen met een grote tuin.” We merken dat ook bij professionele tuinaanleggers de interesse verhoogt voor deze merken. We zullen echter enkele jaren moeten wachten om te zien of deze merken ook de tand des tijds kunnen doorstaan. Bepalend daarbij zijn hoe deze machines nog functioneren na 5 jaar intens gebruik en of het onderhoud van deze tractoren door de nieuwe firma’s bevredigend verloopt.

Bij de verreikers zijn de cijfers wat vertekend doordat de invoerder van Caterpillar lid werd van Fedagrim. Wel opvallend is de evolutie naar grotere lengtes. Uit de resultaten van de grotere machines valt één zaak op: de dalende verkoop van maaidorsers. Die is met 40% gedaald tegen 2015. De verkoop van hakselaars blijft wel stabiel tot licht stijgend. Het is een bevestiging van wat we al een tijdje ondervinden: het aantal loonwerkers dat inzet op de graanteelt daalt. Aan de andere kant blijven deze machines een te grote investering voor de meeste akkerbouwbedrijven. We zijn dus voor de oogst vaak erg afhankelijk van loonwerkers. Hopelijk blijft de aankoop van machines in de volgende jaren stabiel, zodat de landbouwers kunnen blijven rekenen op loonwerkers met goed materiaal want een onevenwicht in vraag en aanbod tussen loonwerkers en landbouwers leidt tot problemen voor loonwerkers én landbouwers.

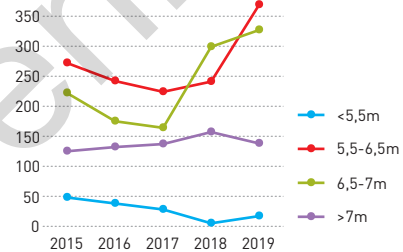
### Machines

De verkoop van zaaimachines blijft vrij stabiel, maar de mechanische zaaimachines verliezen terrein. Pneumatische rijenzaaimachines en pneumatische precisiezaaimachines met rijenbemesting deden het goed. Het aantal verkochte persen blijft in de lijn met vorige jaren. Ook de verkoop van wikkelaars blijft op niveau. ▶

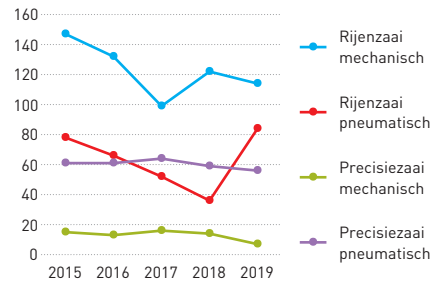
Aantal verkochte tractoren boven de 50 pk



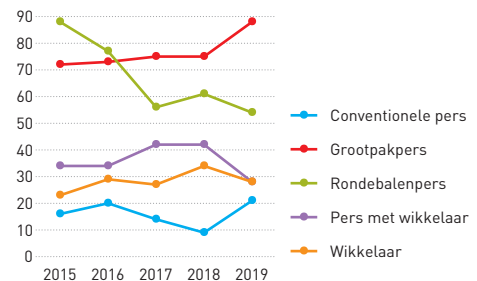
Aantal verkochte verreikers



Aantal verkochte zaaimachines



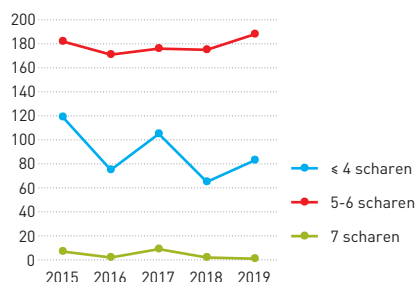
Aantal verkochte persen



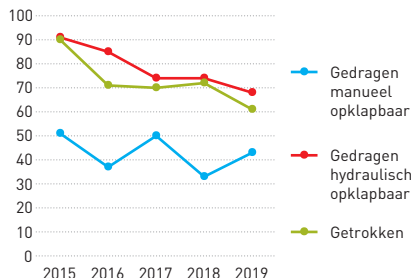
*Er werden grotere machines verkocht, met meer opties.*



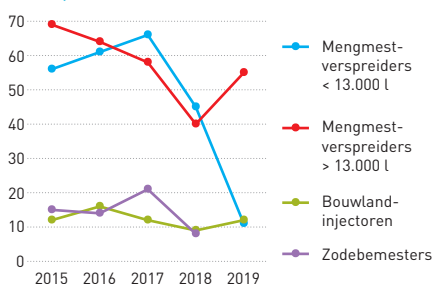
### Aantal verkochte ploegen



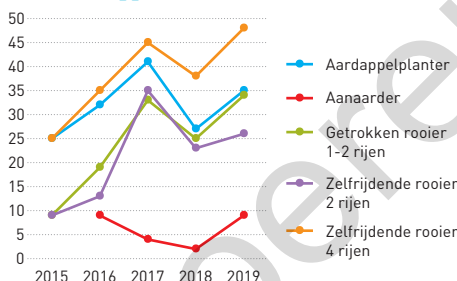
### Aantal verkochte spuitmachines



### Aantal verkochte mengmestverspreiders en -injecteurs



### Aantal verkochte machines in de aardappelteelt



Bij de ploegen liggen de cijfers iets boven die van 2018.

“Maar de algemene tendens is dalend. Er is wel enige compensatie doordat de verkochte ploegen iets duurder en breder uitgerust zijn en een grotere werkbreedte hebben.”

Het aantal verkochte aardappelrooiers is de laatste drie jaar gestabiliseerd op een hoger niveau. Dit geldt zowel voor getrokken als zelfrijdende rooiers.

Het aantal verkochte mestverspreiders daalde de laatste twee jaar scherp. Volgens Van Thillo komt dit doordat landbouwers er in vergelijking met andere machines langer mee rijden en ze minder snel vervangen dan andere machines.

## Enkele tips voor wie een nieuwe trekker wil

We spraken met Tom Destoop, verantwoordelijke voor mechanisatie bij AgriBevents, over enkele *do's and don'ts* bij het aankopen van een trekker.

Patrick Dieleman

**Waarop moet je letten bij de aankoop van een trekker, als je mee wil zijn?**

**Tom Destoop:** “We stellen vast dat landbouwers, meer dan vroeger, aandacht hebben voor comfort in de trekker. Daar is

zeker niets mis mee, de tijd dat landbouwers na 12 uur rijden een pijnlijke nek, rug en benen hadden ligt gelukkig achter ons. Daarnaast wordt ook vaker gekozen voor trekkers die technisch gezien beter uitgerust zijn. Men kiest meer voor CVT-trekkers (met een traploze transmissie), voor tractoren met RTK-technologie of op zijn minst de gps-voorbereiding, meer fronthefinrichtingen ... Neem daarbij ook nog de verhoogde milieunormen en je kan concluderen dat tractoren in dezelfde pk-

klasse flink duurder zijn geworden.

Het is bij de aankoop van een trekker ook nodig om naast de functionaliteit en het comfort ook de homologatiedocumenten te overwegen. Wat is het toegestane maximale gewicht van de trekker? Hoeveel ton mag hij dragen op zijn achterste as? Hoeveel ton mag de tractor slepen? Dit zijn zaken waar de controlediensten steeds meer aandacht voor hebben. Een tractor kopen we niet zo vaak, we kunnen dus maar beter in orde zijn.

Sinds enkele jaren bestaan er ook snelle tractoren. Het standpunt van Boerenbond is hierin duidelijk: wij als sector zijn nooit vragende partij geweest voor de snelle tractoren. Kies bewust voor welk soort trekker je wil gaan en bespreek dit ook met de verkoper. Zo ontstaan er geen misverstanden. Snelle trekkers mogen namelijk geen ‘trage’ karren trekken. Dit wil zeggen dat een nieuwe snelle trekker niet reglementair de weg op kan met het bestaande getrokken materiaal op de bedrijven!”

## Melkinstallaties

Het is geen nieuws dat de melkveehouderij na het wegvallen van de quota een schaalvergroting doormaakt. Dat uit zich ook in de verkoopcijfers van melkinstallaties. Het aantal verkochte melkinstallaties blijft de laatste jaren schommelen rond de zestig, maar daarbinnen is er wel een evolutie naar meer draaimelkstallen. Vooral in 2019 is ook het aantal bedrijven dat investeerde in melkrobots fors gegroeid (57% meer dan in 2018). Dat daarbij het aantal verkochte melkboxen verdubbelde, wijst erop dat de meeste bedrijven die overstappen naar robotmelken

onmiddellijk meerdere robots nodig hebben. Een ander element dat wijst op schaalvergroting is de verkoop van de melkkoeltanks. Toch zette de groei van de verkoop van heel grote koeltanks niet door in 2019. Wel ging de verkoop van tanks met een inhoud kleiner dan 10.000 liter duidelijk achteruit. De grootste groei zit in tanks tussen 10.000 en 15.000 liter, die kleinere tanks moeten vervangen. Er was in 2019 ook een stijging in de verkoop van verticale tanks van minder dan 20.000 liter. De verkoop van grotere verticale tanks ging lichtjes achteruit. ■

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Traditionele melkinstallatie</b>	<b>84</b>	<b>65</b>	<b>59</b>	<b>51</b>	<b>58</b>
Visgraatmelkstal	40	22	31	20	21
Zij aan zij melkstal	40	40	23	22	25
Draaimelkstal	4	3	5	9	12
<b>Melkrobot</b>					
Aantal bedrijven die investeerden in melkrobot(s)	81	54	87	88	138
Aantal melkboxen	136	86	136	138	260
<b>Melkkoeltank</b>	<b>183</b>	<b>114</b>	<b>77</b>	<b>92</b>	<b>114</b>
< 5000 l	9	4	2	4	4
5000 - 9999 l	36	27	21	20	17
10.000 - 14.999 l	64	33	17	26	39
15.000 - 19.999 l	28	7	7	6	7
≥ 20.000 l	5	6	12	4	7
Verticaal < 20.000 l	19	15	6	8	22
Verticaal ≥ 20.000 l	22	22	12	24	18



Tom Destoop:

**“Neem de toekomstige ontwikkeling van je bedrijf mee in je overweging.”**

### Welke tips kan je geven voor het aanschaffen van een gps?

“Neem in je overweging of je wel of niet een gps nodig hebt ook de toekomstige ontwikkeling van je bedrijf mee. Een gps-uitrusting klinkt alsof het standaard is geworden, maar toch worden er nog vaak tractoren verkocht zonder gps. Hou er rekening mee dat de meeste tractoren gedurende een lange periode actief zijn op de bedrijven. Een gps-voorbereiding lijkt dan ook een minimale logische investering. We zien twee ‘soorten’ landbouwers: diegenen die oprecht geïnteresseerd zijn in tractoren én diegenen die het

louter zien als een machine die het werk moet doen. De eerste soort spendeert ruim voldoende middelen aan zijn tractor en vindt dat ook niet zo erg omdat het meer is dan enkel een werktuig. De tweede soort loopt het risico van mechanisatie in huis te halen die niet klaar is voor de toekomst. Denk ook na hoe je met jouw data wil omgaan. Ambieer je om op bedrijfsniveau gegevens uit te wisselen tussen de verschillende tractoren of machines? Weet dan dat dit, nog steeds geen evidentie is. Niet alle systemen kunnen met elkaar ‘praten’. Vele merken geven al jaren aan dat ze open

staan voor samenwerking, maar in de praktijk blijven hier moeilijkheden optreden. Merkonafhankelijke systemen hebben het voordeel dat ze op alle merken geïnstalleerd kunnen worden. Het grote nadeel is dan wel dat je erg afhankelijk wordt van het ‘merkonafhankelijk’ systeem. Hier goed mee omgaan en op zijn minst een strategie bepalen, kan in de toekomst veel problemen voorkomen. Laat één zaak echter duidelijk zijn, de intrede van de RTK-technologie zal zich verder doorzetten en de volgende stap naar plaats specifieke bewerkingen zal voor veel landbouwers en loonwerkers toegankelijk worden.” ■