



SLEUTELLEN AAN DE TOEKOMST

DE UITRUSTINGS- SECTOR DOORGELICHT

ECONOMISCH DOSSIER
2014 / 2015



INHOUD

Voorwoord	05
#01 Tractoren en Landbouwmachines	09
#02 Veeteeluitrusting en Stallenbouw	35
#03 Materiaal voor Tuin en Groene zones	49
#04 Distributie	57
Ledenlijst	65
Team Fedagrim	73

SLEUTELLEN AAN DE TOEKOMST

DE UITRUSTINGS- SECTOR DOORGELICHT



VOORWOORD

SLEUTELLEN AAN DE TOEKOMST

Dubbelinterview

JAN PACKO, uittredend voorzitter Fedagrim

JOHAN COLPAERT, nieuwe voorzitter Fedagrim.



VOORWOORD

SLEUTELN AAN DE TOEKOMST



JAN PACKO, uittredend voorzitter Fedagrim
JOHAN COLPAERT, nieuwe voorzitter Fedagrim

Jan, na 6 jaar voorzitterschap geeft u de fakkel door aan Johan. Waarom heeft u deze beslissing genomen.

Wel, na een carrière van net geen veertig jaar leg ik eind dit jaar mijn functie als 'dagelijks' bestuurder bij Packo Agri neer. Ik blijf wel adviseur binnen Royal Reesink, de Nederlandse groep die in 2006 Packo Agri overnam. Ik zal dus natuurlijk de sector nog blijven volgen, maar om voorzitter te zijn, en dus om de koers uit te tekenen van een Federatie is het wel nodig dat je een dagdagelijkse voeling hebt met de sector. De statuten van onze Federatie schrijven dit trouwens ook voor. Bovendien moet je op tijd en stond nieuwe mensen en hun ideeën laten doorstromen.

Johan, voorzitter van een federatie zijn is een hele job. U bent daarnaast ook al CEO van Altez Group met 380 werknemers. Vanwaar het engagement om deze taak nog op te nemen?

Ten eerste ben ik al langer actief binnen de Federatie, vroeger als voorzitter van de groep Veeteeltuitrusting en stallenbouw en daarna nog steeds als lid van de Raad van Bestuur.

Hierbij komt nog dat de landbouwsector een sector is die steeds in verandering is. Zo zijn er de voorbije jaren steeds nieuwe uitdagingen geweest op vlak van milieu, maar hebben technologische innovaties er ook voor gezorgd dat de landbouwondernemers grote sprongen hebben kunnen maken. Vaak zijn de bedrijven individueel te klein om dit alles op te volgen, maar samen via de Federatie kunnen we wel bepaalde thema's beter benaderen en opvolgen. Als je dan zoals mezelf in de werking van de Federatie gelooft, moet je je er ook voor durven inzetten en durven het voorzitterschap op te nemen

Jan, hoe kijkt u aan tegen 6 jaar voorzitterschap?

Zoals Johan al heeft gezegd is de landbouwsector de voorbije jaren altijd in verandering geweest. Hierin verschilt ze niet van andere sectoren, maar de ontwikkeling van de landbouwbedrijven gaat wel snel. Er worden grote stappen in schaalvergroting genomen en dit vereist een andere benadering van de landbouwers inzake financiering, werkprocessen, arbeid,... Het was dus een zeer interessante periode om voorzitter te zijn. En met de ontwikkelingen op gebied van bijvoorbeeld smartfarming, de milieu-uitdagingen waar we voor staan en het feit dat er steeds minder landbouwers in België zijn, zal het ook voor Johan een interessante periode worden.

En als u er drie zaken zou moeten uit kiezen?

Dat is een moeilijke vraag maar een eerste belangrijk wapenfeit is de uitbreiding van onze Federatie met de lokale verdelers of dealers. Het is geen evidente oefening geweest om hieromtrent een werking op te starten. Het is wel zo dat de belangen van een

dealer soms tegenstrijdig zijn met deze van een nationale verdeler, maar op de meeste vlakken lopen de belangen wel gelijk. Het feit dat de dealers hun lidmaatschap bij Fedagrim vernieuwen, geeft aan dat we op de goede weg zijn.

Een ander stokpaardje waarop ik met enige trots terugkijk is de opstart van de Xebirga werkgroep. In deze werkgroep hebben verschillende leden uit alle groepen van onze Federatie Agribex tegen het licht gehouden op het gebied van werking, financiering, karakter,... e.d. De resultaten van deze oefening zijn onlangs voorgesteld aan de Raad van Bestuur. De concrete uitwerking zullen Johan en zijn bestuursploeg op hen moeten nemen.

Ten slotte ben ik ook fier dat er tijdens mijn voorzitterschap steeds een goede sfeer was in de Raad van Bestuur. Dit lijkt evidentier dan het uiteindelijk is. We zijn tenslotte concullega's, en de verschillende groepen hebben verschillende belangen. Ook in het kader van de twee eerder genoemde stokpaardjes, ben ik trots te kunnen zeggen dat al deze veranderingen in alle openheid en collegialiteit zijn kunnen verlopen.

Johan, ik pik hierop in om af te sluiten met een blik op de toekomst. Wat zijn de 3 zaken die u tijdens uw voorzitterschap graag wilt realiseren?

Wel, om op Xebirga verder te gaan, zou ik graag de sector van de varkens- en pluimveehouderij opnieuw meer betrekken bij Agribex.

Verder zou ik graag binnen Fedagrim naar een bredere groep gaan. Ik denk dat we nog meer kunnen én moeten afspreken met andere relevante erfbedrevers. Om bijvoorbeeld nieuwe technieken ingang te laten vinden, is het niet voldoende dat alleen de bedrijfsadviseur de techniek kent. Ook de verdeler dient het product in zijn portefeuille te hebben en ook de ambtenaar dient na te gaan of het in de bestaande wetgeving past. Ik wil Fedagrim nog meer als een platform naar voor laten komen waar mensen uit de sector met elkaar in contact kunnen komen.

Mijn laatste punt sluit hier bij aan. Fedagrim is de laatste jaren al meer als belangenverdediger naar voor gekomen. Ik wil dit zaaide verder laten groeien en Fedagrim meer bekend maken bij beleidsmakers en beslissingsnemers en dan liefst als gespreken/of overlegpartner. De grote uitdagingen die onze klanten ten gevolge van nieuwe en aangepaste wetgevingen te wachten staan, zullen ook voor de leden van Fedagrim en alle aanverwante erfbedrevers een enorme flexibiliteit en bijsturing vragen in hun bedrijfsvoering. Het is dan ook voor allen van belang dat dit op een realistische en ook economisch haalbare wijze kan ingevuld worden. Dit kan alleen slagen als alle belanghebbenden zich daarin ook verenigen. Fedagrim kan daar als platform dienen.



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

INHOUD

Voorwoord	11
Kansen en bedreigingen	12
tractoren > 50 pk	13
Verreikers	16
Grondbewerking	17
Zaaien	19
Bemesten	21
Spuiten	23
Maaiers	24
Schudders	25
Harken	26
Persen en wikkelaars	27
Hakselaars en maaidorsers	28
Kip- en silagewagens	29
Veevoedertechniek	29
Aardappeltechniek	30

VOORWOORD

SLEUTELN AAN WERK- GELEGENHEID

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

VOORWOORD

Guido Van Wassenhove, Paul Dierickx



Een tweetal jaar geleden kwam vanuit de groep Tuin en Groene Zones het idee om een website op te richten rond technische jobs in de sector. Ook de andere groepen van Fedagrim schaarden zich achter dit idee. Goed een jaar geleden werd dan ook Agrojobs.be/Gardenjobs.be gelanceerd.

Inmiddels staan er een 60 tal vacatures op de website en stijgen de bezoekerscijfers; de website werkt. Omdat Fedagrim niet tussenkomt in het sollicitatieproces is het moeilijk om na te gaan hoeveel personen via de website een nieuwe uitdaging vonden, maar we kunnen wel stellen dat ondertussen via de site al bijna 100 keer een CV werd doorgestuurd. De uiteindelijke impact is hoger omdat er voor bepaalde vacatures via de eigen bedrijfswebsite gesolliciteerd wordt of telefonisch contact wordt opgenomen.

De website is meer dan een verzamelpunt van vacatures. Hij bewijst aan zowel geïnteresseerden als beleidsmakers dat er een grote vraag is naar werk in de sector. Daarnaast bewijst de website dat er naar diverse profielen wordt gezocht. Dit is slechts een uiting van de onderliggende technische evolutie. De technologische vooruitgang die de laatste jaren is geboekt, zorgt ervoor dat zowel de nationale als lokale verdeler van landbouwmachines nood heeft aan diverse profielen met hun eigen kennisdomeinen. Waar bij de verdeler van machines eerder al de functie tussen verkoper en mechaniker werd gesplitst, zien

we nu dat de functie van mechaniker ook in verschillende jobs wordt uitgesplitst, waarvan GPS-specialist het laatste nieuwe jobprofiel is.

De toenemende technologische evolutie zorgt er dus voor dat onze constructeurs, importeurs en dealers diverse kennisdomeinen moeten aanbieden en de noodzakelijke schaalgrootte dienen te bereiken. De Federatie heeft als taak om er voor te zorgen dat voldoende mensen de weg naar onze sector vinden en hieraan moet het komende jaar verder gewerkt worden.

Daarnaast willen we vanuit onze groep tractoren en landbouwmachines aandacht blijven schenken aan verkeersveiligheid. Niet alleen het veilig rijden en werken met machines, maar er ook voor zorgen dat er meer duidelijkheid komt omtrent enkele lacunes op het gebied van verkeerswetgeving en landbouwmachines. Verder willen we, nu alle details rond het dossier 'Nummerplaten en accijnzen' bekend zijn, ook hier een informatiecampagne rond opzetten. Tot slot willen we ook een rol spelen in het verzamelen en verspreiden van de kennis rond smartfarming.

Guido Van Wassenhove

Paul Dierickx

Voorzitters Groep Tractoren en Landbouwmachines

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

KANSEN EN BEDREIGINGEN

KANSEN EN BEDREIGINGEN

Allereerst bekijken we wat de belangrijkste kansen en bedreigingen zijn die de leden van de groep Tractoren en landbouwmachines opmerken. Een eerste belangrijk punt is de daling van het aantal potentiële klanten-landbouwers door de vergrijzing. Hiertegenover staat wel dat de leden opmerken dat er zo ruimte komt voor schaalvergroting en dat de klanten steeds groter en ook competentier worden. Dit uit zich tevens in de aankoop van professioneler materiaal. Tegenover de vermindering van het aantal landbouwklanten staat wel een toenemende vraag naar tractoren en aangepaste machines van buiten de landbouwsector. Hierbij denken we aan de sector van de tuin en openbaar groen of aan particulieren.

Een andere bedreiging zijn de spanningen op lokaal- en wereldvlak. Niet alleen de politieke situatie die er voor zorgt dat klanten terughoudender worden, maar ook de precaire economische situatie die er voor zorgt dat er nog steeds bespaard dient te worden. Bovendien wordt er vastgesteld dat de klanten steeds later betalen. Daartegenover staat wel dat enkele leden het als een voordeel zien dat de interestvoet laag staat.

Ook de snelle technologische evolutie is zowel een kans als een bedreiging. Enerzijds zorgt deze evolutie er voor dat machines steeds performanter worden waardoor het loont om nieuwe machines aan te kopen. Anderzijds is het zo dat de lokale verdeler deze evolutie moet kunnen volgen en zijn personeel daardoor over verschillende competenties dient te beschikken.

Verder wordt de impact van de nieuwe wetgevingen, zoals de instandhoudingsdoelstellingen, gevreesd door de leden. Maar zij zien ook dat de stijgende nood aan voedsel voor een groeiende wereldbevolking ook de komende jaren de agenda's zal blijven beheersen.

Kansen

- Meer vraag vanuit andere sectoren dan landbouw.
- Klanten steeds professioneler en vraag naar performant materieel.
- Vraag naar voedsel blijft door stijgende wereldbevolking.

Bedreigingen

- Nieuwe wetgevingen zorgen voor onduidelijkheid en onzekerheid.
- Precaire economische en politieke situatie zorgt voor uitstellen van bestellingen.
- Dealer en zijn personeel moeten over verschillende competenties beschikken.

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

TRACTOREN > 50 PK

TRACTOREN > 50PK

MERK	2009		2010		2011		2012		2013	
	Aantal	Markt-aandeel	Aantal	Markt-aandeel	Aantal	Markt-aandeel	Aantal	Markt-aandeel	Aantal	Markt-aandeel
NEW HOLLAND	519	26,88%	503	26,40%	525	24,44%	604	27,28%	559	26,19%
JOHN DEERE	351	18,18%	350	18,37%	487	22,67%	430	19,42%	440	20,62%
DEUTZ-FAHR	147	7,61%	172	9,03%	169	7,87%	196	8,85%	249	11,67%
FENDT	227	11,76%	246	12,91%	266	12,38%	251	11,34%	207	9,70%
CASE	178	9,22%	206	10,81%	209	9,73%	215	9,71%	207	9,70%
MASSEY FERGUSON	166	8,60%	128	6,72%	168	7,82%	158	7,14%	170	7,97%
CLAAS-RENAULT	91	4,71%	87	4,57%	93	4,33%	102	4,61%	93	4,36%
VALTRA	64	3,31%	49	2,57%	62	2,89%	81	3,66%	43	2,01%
STEYR	42	2,18%	45	2,36%	54	2,51%	58	2,62%	36	1,69%
KUBOTA	37	1,92%	22	1,15%	51	2,37%	34	1,54%	31	1,45%
SAME	2	0,10%	7	0,37%	7	0,33%	9	0,41%	24	1,12%
LAMBORGHINI	12	0,62%	13	0,68%	9	0,42%	4	0,18%	24	1,12%
LANDINI	9	0,47%	12	0,63%	14	0,65%	12	0,54%	20	0,94%
ZETOR	21	1,09%	14	0,73%	10	0,47%	7	0,32%	11	0,52%
MCCORMICK	36	1,86%	27	1,42%	20	0,93%	28	1,26%	10	0,47%
JCB	8	0,41%	7	0,37%	4	0,19%	6	0,27%	10	0,47%
TOTAAL (MERKEN > 7 PER JAAR 2013)	1910	99%	1888	99%	2148	100%	2195	99%	2134	99%
TOTAAL (MET MERKEN < 7 PER JAAR)	1931	100%	1905	100%	2163	101%	2214	100%	2162	100%

Bron Febiac

In 2013 werden er 2.162 nieuwe tractoren boven de 50 pk ingeschreven in België. Weliswaar een kleine daling van 2,4% tegenover 2012, maar qua aantallen kunnen we 2013 als een normaal jaar beschouwen. Vooral bij de start van 2013 werden er minder tractoren ingeschreven dan normaal, naar het jaareinde werd een deel van de achterstand ingehaald. Opvallender zijn

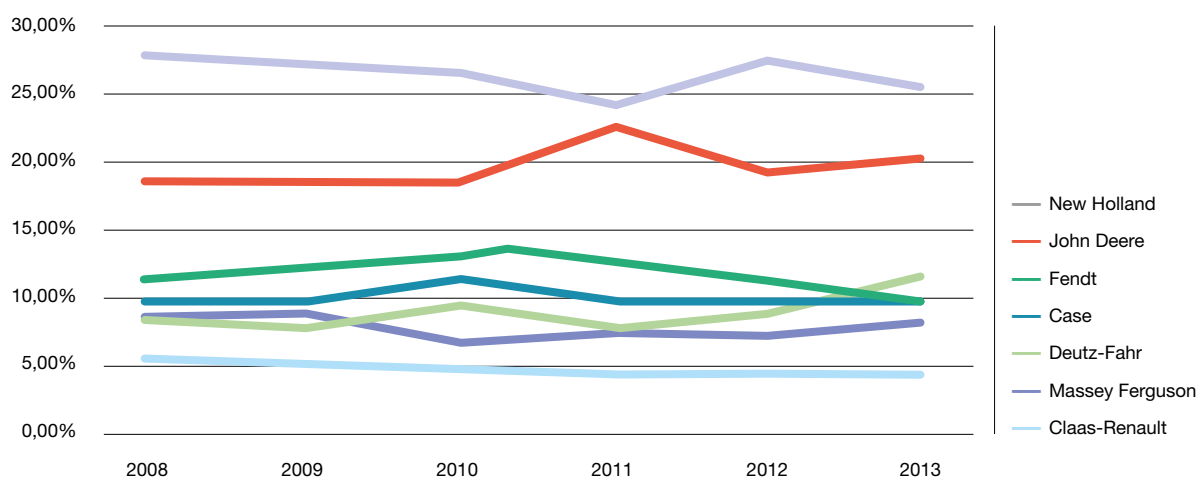
enkele verschuivingen in marktaandeel. Waar de voorbije jaren de plaatsen van de top 7 quasi stabiel waren, sprong Deutz-Fahr in 2013 van de 5de naar de 3de plaats door een 50-tal tractoren meer te verkopen dan het voorbije jaar. Ook Same, Lamborghini en Landini verkochten significant meer tractoren.

#01

TRACTOREN EN LANDBOUWMACHINES

TRACTOREN > 50 PK

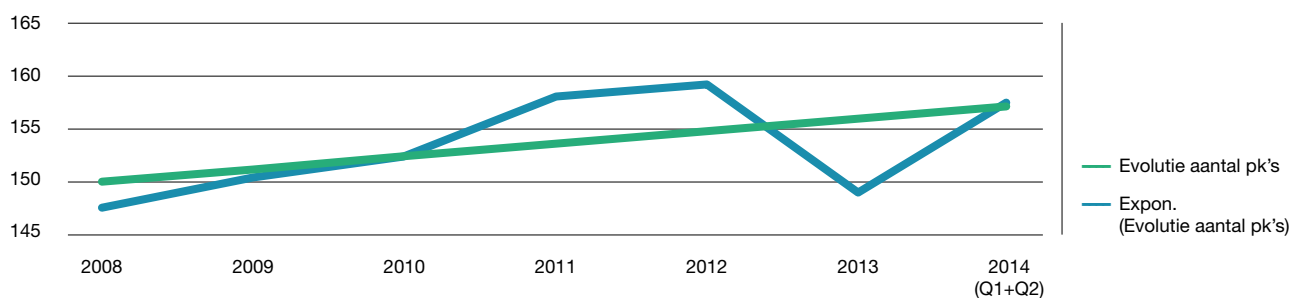
Marktaandeel top 7



Ook opvallend is het feit dat er voor het eerst in jaren een daling is in het gemiddeld aantal pk's. Met een daling van bijna 10 pk per tractor, komt het gemiddelde aantal pk's van 2013 terug uit

op het niveau van 2008-2009. Om deze grote daling te kunnen verklaren, dienen we de cijfers meer in detail bekijken.

Evolutie aantal pk's



EVOLUTIE AANTAL PK'S	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (Q1+Q2)
Aantal tractoren > 50 pk	1.931	1.905	2.163	2.214	2162	1554
Cumul pk > 50pk	291.180	290.585	341.815	352.981	322.197	245.246
GEMIDDELDE PK PER TRACTOR	150,8	152,5	158,6	159,4	149,0	157,8

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW-MACHINES

TRACTOREN > 50 PK

Als we de verschillende pk-klassen over de jaren 2011-2013 met elkaar vergelijken, zien we dat in 2013 het aantal ingeschreven tractoren in de klasse 50-100 pk opmerkelijk hoger is, terwijl

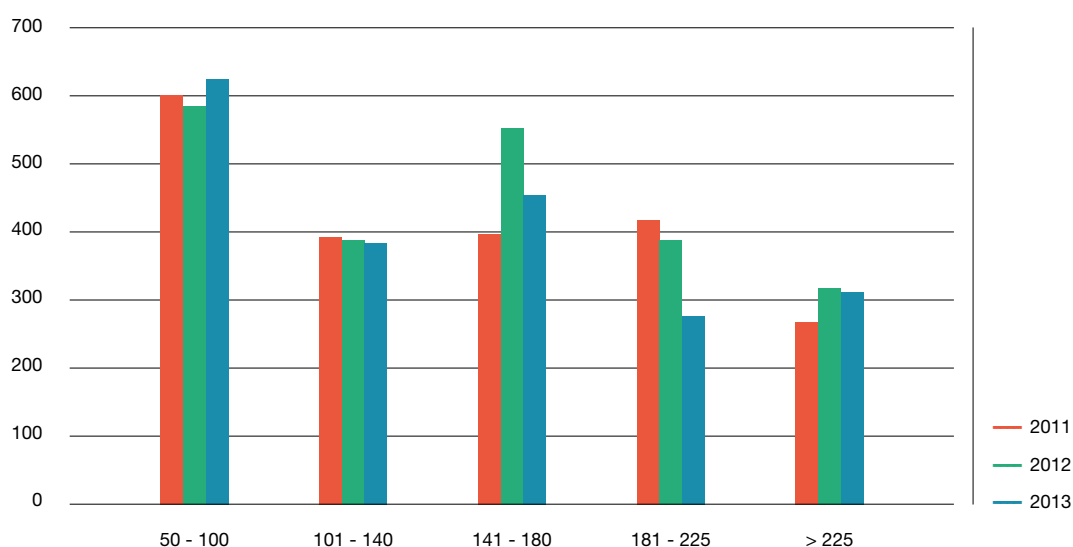
deze in de klasse 141-180 net lager is dan gewoonlijk. Wat de andere klassen betreft, is er weinig verschil.

TRACTOREN PK KLASSEN	2011	%	2012	%	2013	%
50 - 100	522	24,1%	492	22,2%	659	30,5%
101 -140	406	18,8%	394	17,8%	384	17,8%
141 -180	412	19,0%	576	26,0%	485	22,4%
181 - 225	536	24,8%	401	18,1%	293	13,6%
> 225	287	13,3%	351	15,9%	341	15,8%
TOTAAL	2163	100%	2214	100%	2162	100%

De verklaring voor deze verschuiving heeft te maken met de onduidelijkheid omtrent de wetgeving rond de nummerplaten en accijnzen. Er werden hierdoor minder tractoren verkocht in

de klasse 181-225 pk, tractoren die typisch door loonwerkers worden gekocht. Deze worden dan afwisselend gebruikt voor zowel landbouw als niet-landbouwwerkzaamheden.

Verdeling pk-klassen



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW-MACHINES

TRACTOREN > 50 PK | VERREIKERS

Dat het echter de onduidelijkheid rond de wetgeving is die voor deze impact heeft gezorgd, kunnen we opmerken wanneer we de meest recente cijfers van 2014 erbij nemen. In 2014 na de eerste jaarhelft komt het gemiddelde aantal pk's per tractor terug op niveau van de voorgaande jaren.

Ten slotte kijken we nog even naar het lopende jaar. Met 1.554 stuks zijn er in de eerste jaarhelft van 2014 merkelijk meer

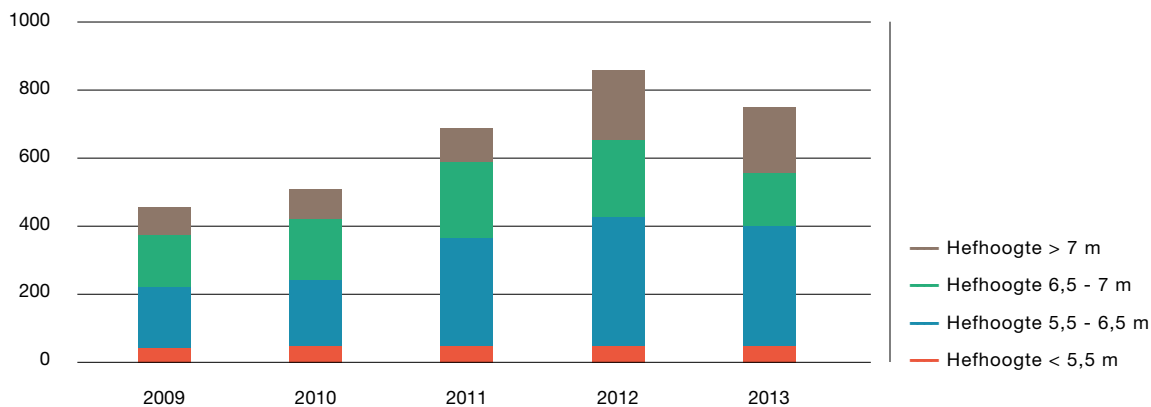
tractoren ingeschreven dan in dezelfde periode de voorbije jaren. Deze stijging kunnen we verklaren door het feit dat er in de jaren na Agribex altijd meer tractoren worden verkocht en door het feit dat er eind 2013 een inhaalbeweging is gestart na enkele magere maanden. Dat wil echter niet zeggen dat er op het einde van 2014 effectief 27% meer tractoren zullen ingeschreven zijn. De laatste maanden viel de verkoop terug naar lagere niveaus.

TRACTOREN > 50 PK	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Tractoren > 50 pk	2.136	2.214	2.162	1.382	1.216	1.554	338	27,8%

VERREIKERS

In vergelijking met de voorgaande jaren viel de verkoop van verreikers 13% terug tot 742 stuks. Dat lijkt veel, maar desalniettemin is 2013 het op één na beste jaar sinds 2005. In

relatieve cijfers werden er nog nooit zoveel verreikers verkocht met een hefhoogte van meer dan 7 meter.



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

VERREIKERS | GRONDBEWERKING

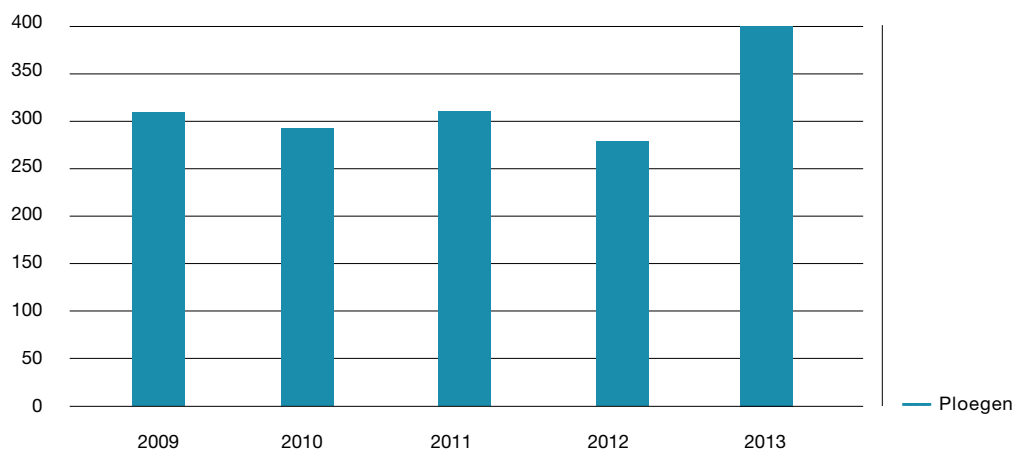
VERREIKERS	2009	2010	2011	2012	2013
Hefhoogte < 5,5 m	42	49	49	40	40
Hefhoogte 5,5 - 6,5 m	180	194	316	378	362
Hefhoogte 6,5 - 7 m	153	180	224	240	165
Hefhoogte > 7 m	100	86	100	193	175
TOTAAL	475	509	689	851	742

Dankzij een uitstekende verkoop op Agribex is 2014 alvast goed gestart. Met 438 verkochte stuks na 6 maanden doet 2014 het ruim 1/3 beter dan 2013 en zelfs iets beter dan recordjaar 2012.

Het marktaandeel van de machines met hogere hefhoogte stijgt in 2014.

VERREIKERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Hefhoogte < 5,5 m	49	40	40	21	22	27	5	22,7%
Hefhoogte 5,5 - 6,5 m	316	378	362	176	157	217	60	38,2%
Hefhoogte 6,5 - 7 m	224	240	165	121	69	116	47	68,1%
Hefhoogte > 7 m	100	193	175	97	78	78	0	0,0%
TOTAAL	689	851	742	415	326	438	112	34,4%

GRONDBEWERKING



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

GRONDBEWERKING

PLOEGEN	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ploegen	397	304	296	357	326	399

PLOEGEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
≤ 4 scharen, met vaste werkbreedte	104	86	91	55	49	70	21	42,9%
≤ 4 scharen, met variabele werkbreedte	37	44	59	28	25	45	20	80,0%
≥ 5 scharen, met vaste werkbreedte	121	113	141	46	86	72	-14	-16,3%
≥ 5 scharen, met variabele werkbreedte	95	83	108	39	54	84	30	55,6%
TOTAAL	357	326	399	168	214	271	57	26,6%

Met 399 stuks kunnen we 2013 als één van de beste jaren sinds de eeuwwisseling beschouwen. En ook 2014 lijkt een uitstekend jaar te worden. De verkopers van ploegen zien geen directe reden waarom de verkoop piekte. Wel wordt er gewezen op het feit dat er de laatste jaren een hoge sprong was in het

gemiddeld aantal pk's per tractor en dat vele ploegen aan vervanging toe waren. Verder is het ook zo dat ploegen terug aan belang wint. Tevens was de verkoop op Agribex goed en zorgen zachtere winters er voor dat er meer noodzaak is om de gewasresten weg te werken.

GRONDBEWERKING	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Schijveneggen	46	66	52	26	32	37	5	15,6%
Diepwoelers	211	142	108	79	61	76	15	24,6%
Frezen ≤ 1,5 m	88	46	23	24	15	35	20	133,3%
Frezen > 1,5 m	150	94	90	68	69	79	10	14,5%
Rotatieve eggen vast < 2,5 m	24	43	21	26	18	24	6	33,3%
Rotatieve eggen vast ≥ 2,5 m	525	450	431	299	288	295	7	2,4%
Rotatieve eggen opklapbaar	17	21	33	17	13	26	13	100,0%
Zaailbedvoorbereiding ≤ 3 m	21	25	25	17	17	17	0	0,0%
Zaailbedvoorbereiding > 3 m	45	17	10	14	5	29	24	480,0%
Land- en crosskillrollen, vorenpackers	125	99	49	67	31	52	21	67,7%
Schoffel- en wiedeggen	17	18	8	16	7	8	1	14,3%
TOTAAL	1269	1021	850	653	556	678	122	21,9%

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

GRONDBEWERKING | ZAAIEN

Bij de andere machines voor grondbewerking zette de daling zich verder. Van bijna elke machine werden er aanzienlijk minder stuks verkocht tussen 2011 en 2013, enkel de eggen en cultivatoren houden stand. 2014 is wel onder een positiever gesternte begonnen. Dat neemt niet weg dat nog een belangrijk

deel van de verkoop van grondbewerkingsmachines pas in de tweede jaarhelft plaatsvindt en dat de uiteindelijke verkoopcijfers afhankelijk zullen zijn van de landbouwprijzen en de weersomstandigheden.

CULTIVATOREN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Vaste cultivatoren ≤ 3 m	115	106	137	58	97	83	-14	-14,4%
Vaste cultivatoren > 3 m	52	80	41	50	14	27	13	92,9%
Triltandcultivatoren ≤ 3 m	29	33	23	21	10	1	-9	-90,0%
Triltandcultivatoren > 3 m	40	45	89	28	45	39	-6	-13,3%
TOTAAL	236	264	290	157	166	150	-16	-9,6%

ZAAIEN

ZAIMACHINES	2009	2010	2011	2012	2013
Rijzaaimachine mechanisch	284	238	298	280	280
Rijzaaimachine pneumatisch	69	85	93	80	84
Precisiezaaimachine mechanisch	14	14	26	13	14
Precisiezaaimachine pneumatisch	92	76	136	93	117
TOTAAL	459	413	553	466	495

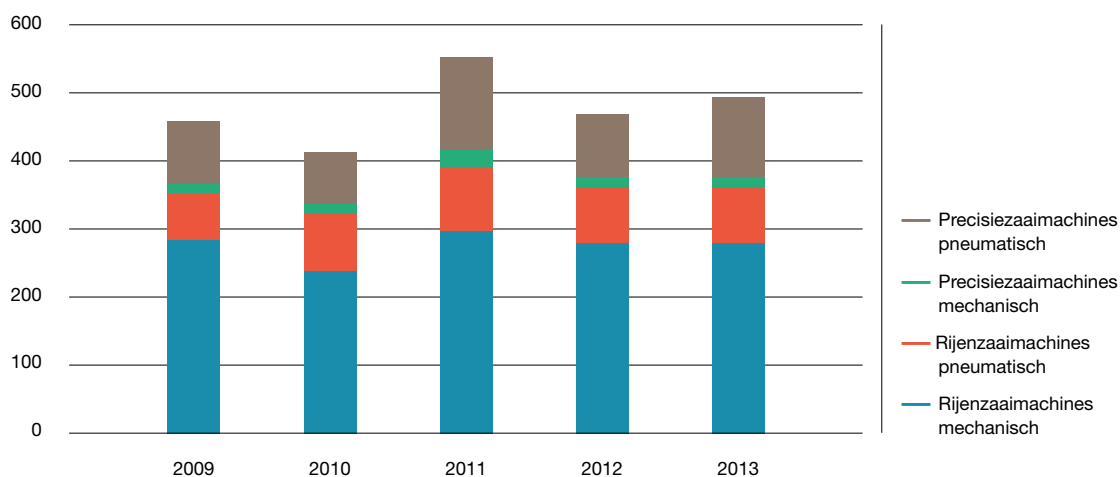
Met 495 verkochte stuks was 2013 een bovengemiddeld jaar. Waar de pneumatische zaaimachines de voorbije jaren een

opgang kenden, blijft het marktaandeel de laatste jaren rond de 40% schommelen.

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

ZAAIEN



ZAAIMACHINES	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Rijzaaimachines mechanisch	298	280	280	139	106	106	0	0,0%
Rijzaaimachines pneumatisch	93	80	84	48	36	53	17	47,2%
Precisiezaaimachines mechanisch	26	13	14	11	14	19	5	35,7%
Precisiezaaimachines pneumatisch met rijenbemester	86	74	96	70	88	79	-9	-10,2%
Precisiezaaimachines pneumatisch zonder rijenbemester	50	19	21	17	21	9	-12	-57,1%
TOTAAL	553	466	495	285	265	266	1	0,4%

Na twee semesters in 2014 zijn er op één stuk na evenveel machines verkocht als in 2013. Tussen de categorieën is er wel verschil merkbaar. Hier valt vooral op dat de pneumatisch precisiezaaimachine met rijenbemester marktaandeel wint tegenover deze machine zonder rijenbemester. Waar de machine

zonder rijenbemester in 2011 nog 31% marktaandeel heeft binnen de categorie precisiezaaimachine, is dit in 2014 nog slechts 8%. Aangezien quasi alle machines tijdens de eerste jaarhelft worden verkocht, is het onmogelijk dat deze verhouding nog verandert in 2014

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

BEMESTEN

BEMESTEN

KUNSTMESTSTROOIERS	2011	2012	2013
Gedragen	397	449	399
Getrokken	37	41	60
TOTAAL	434	490	459

Bij de kunstmeststrooiers valt vooral de hogere verkoop op van de getrokken kunstmeststrooier. We zien echter dat deze trend zich voorlopig niet lijkt door te zetten in 2014. Verder staat het nu al vast dat er in 2014 een record aantal kunstmeststrooiers met weegstelsel zal verkocht worden. Opvallend is ook de

stijging van het aantal gedragen kunstmeststrooiers met een strooibreedte kleiner dan 18m in 2014. Aangezien er in 2013 eerder weinig van deze types werden verkocht, kan het nu om een inhaalbeweging gaan.

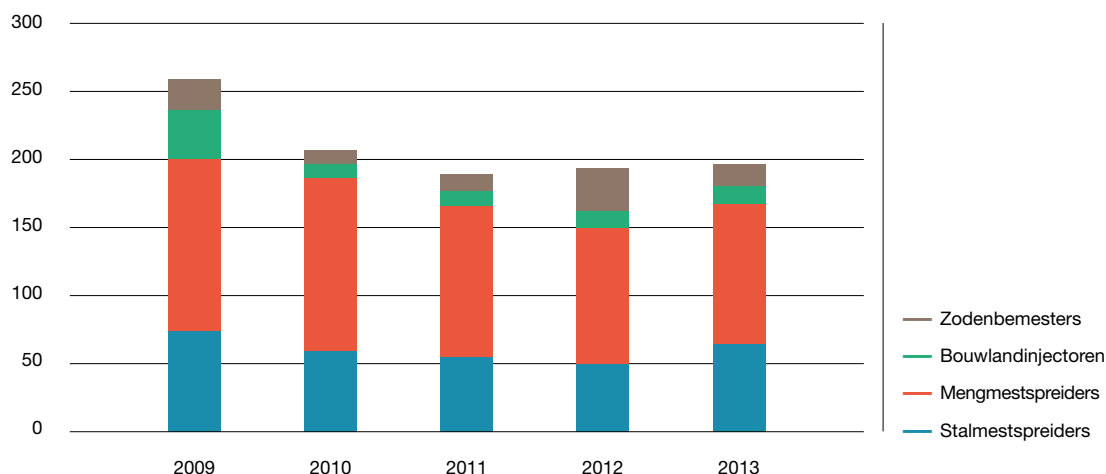
KUNSTMESTSTROOIERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Gedragen met strooibreedte < 18 m	98	96	57	65	27	84	57	211,1%
Gedragen met strooibreedte ≥ 18 m met weegstelsel	56	77	67	60	57	86	29	50,9%
Gedragen met strooibreedte ≥ 18 m zonder weegstelsel	243	276	275	258	241	261	20	8,3%
Getrokken	37	41	60	21	39	12	-27	-69,2%
TOTAAL	434	490	459	404	364	443	79	21,7%

STAL- EN MENGMESTSPREIDERS	2009	2010	2011	2012	2013
Stalmestspreders < 10 T (gewicht op de grond)	8	11	51	48	62
Stalmestspreders ≥ 10 T (gewicht op de grond)	64	46			
Mengmestspreders < 10 T	54	64	114	104	107
Mengmestspreders ≥ 10 T	74	65			
Bouwlandinjectoren	36	10	10	10	16
Zodenbemesters	23	11	15	33	13
TOTAAL	259	207	190	195	198

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

BEMESTEN



MESTSPREIDERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Mengmestspreiders < 10.000 liter	51	36	45	22	21	62	41	195,2%
Mengmestspreiders 10 tot 13.000 liter	23	19	13	14	11	5	-6	-54,5%
Mengmestspreiders 13 tot 26.000 liter	40	49	49	32	37	47	10	27,0%
Mestinjectoren	25	43	29	39	19	29	10	52,6%
Stalmestspreiders	51	48	62	28	41	48	7	17,1%
TOTAAL ALLE	190	195	198	135	129	191	62	48,1%

Met 198 verkochte mestverspreiders bevindt 2013 zich op hetzelfde niveau als 2011 en 2012, maar is het aantal verkocht stuks wel merkbaar lager dan de jaren voor 2011. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat bij de verkoop van mestverspreiders stimuleringsmaatregelen een belangrijke drijfveer zijn en deze de (eerdere) cijfers beïnvloeden. Binnen de mengmestspreiders valt het over de jaren heen op dat de categorie met de meeste

capaciteit sterk groeit tegenover de andere categorieën. Voor het eerst sinds enkele jaren is de verkoop van stalmestspreiders terug gestegen. Ook in de eerste jaarhelft van 2014 lijkt deze categorie de positieve trend aan te houden. Met 29 verkochte stuks mestinjectoren bevindt 2014 zich qua aantallen mooi tussen 2012 en 2013.

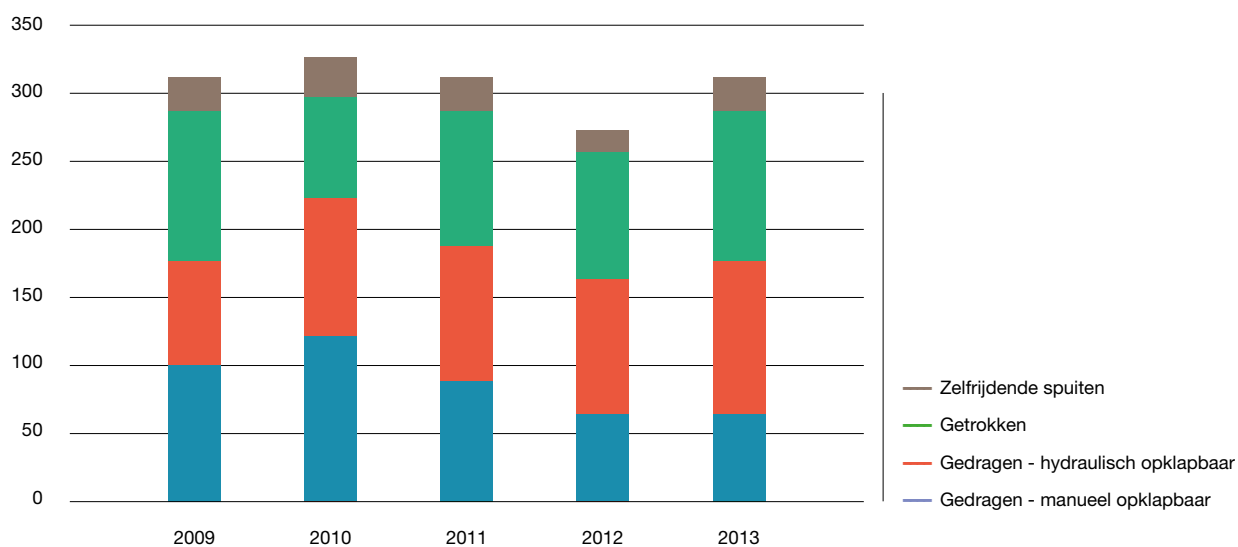
#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

SPUITEN

SPUITEN

SPUITMACHINES	2009	2010	2011	2012	2013
Gedragen manueel opklapbaar	99	119	88	65	60
Gedragen hydraulisch opklapbaar	80	104	101	97	119
Getrokken	106	74	101	96	107
Zelfrijdende spuiten	27	30	21	16	27
TOTAAL	312	327	311	274	313



2013 was met 313 verkochte stuks een gemiddeld jaar voor de spuitmachines. Net zoals bij de ploegen werden er in het begin van 2012, vooral bij akkerbouwers, enkele aankopen uitgesteld

zodat er uiteindelijk in 2012 merklijk minder werd verkocht dan in de voorbije jaren. Deze aankopen werden in 2013 ingehaald. Over de jaren heen kunnen we ook hier de trend zien naar schaalvergroting en gebruiksgemak.

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

SPUITEN | MAAIERS

SPUITEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Gedragen manueel opklapbaar	88	65	60	49	34	63	29	59,2%
Gedragen hydraulisch opklapbaar	101	97	119	74	83	107	24	32,4%
Getrokken	101	96	107	72	81	77	-4	-5,6%
Zelfrijdend	21	16	27	10	24	29	5	50,0%
TOTAAL	311	274	313	205	222	276	54	26,3%

Het marktaandeel van de zelfrijders zal in 2014 waarschijnlijk voor het eerst boven de 10% uitkomen. Verder hebben de voorbije jaren met goede prijzen ervoor gezorgd dat er veel

besteld is en dat 2014 waarschijnlijk een goed jaar zal worden. Met de huidige akkerbouwprizen wordt er momenteel veeleer afwachtend gereageerd.

MAAIERS

MAAIERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Gedragen maaiers < 2,4 m	74	89	76	57	45	42	-3	-6,7%
Gedragen maaiers van 2,4 tot 2,8 m	126	134	93	92	64	99	35	54,7%
Gedragen maaiers ≥ 2,8 m	262	340	309	214	246	226	-20	-8,1%
Gedragen maaierkneuzers < 2,8 m	35	63	32	59	15	12	-3	-20,0%
Gedragen maaierkneuzers ≥ 2,8 m	128	218	165	163	132	145	13	9,8%
Getrokken maaierkneuzers	18	22	12	16	6	8	2	33,3%
Vlindermaaiers	8	28	17	24	15	6	-9	-60,0%
TOTAAL	651	894	704	625	523	538	15	2,9%

Trommelmaaiers blijven marktaandeel verliezen. Waar het marktaandeel van trommelmaaiers in 2005 bijna een kwart was,

valt het in 2013 terug tot slechts 8%.

MAAIERS	2009	2010	2011	2012	2013
Schijvenmaaiers	454	568	564	773	634
Trommelmaaiers	106	67	79	93	53
TOTAAL	560	635	643	866	687

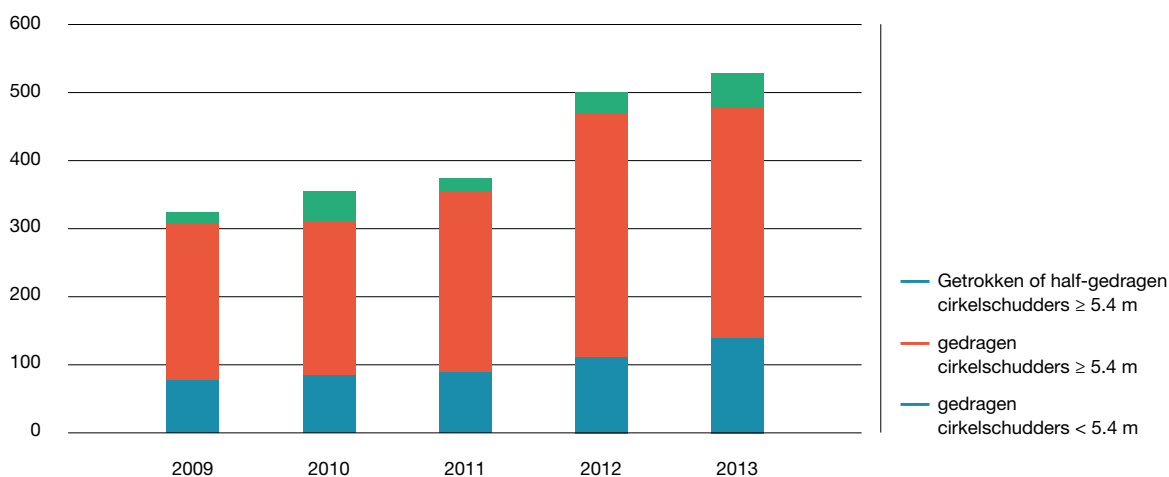
#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

SCHUDDERS

SCHUDDERS

SCHUDDERS	2009	2010	2011	2012	2013
Gedragen cirkelschudders < 5,40 m	68	82	88	104	121
Gedragen cirkelschudders ≥ 5,40m	242	230	262	359	352
Getrokken of half-gedragen cirkelschudders ≥ 5,40m	17	38	21	34	42
TOTAAL AANTAL VERKOCHTE CIRKELSCHUDDERS	327	350	371	497	515



Als 2012 al een topjaar was voor de schudders, doet 2013 het nog beter. Met 515 stuks is dit het beste jaar sinds 2005. Kunnen we stellen dat de schudders de maaiers volgen met een jaar vertraging? Aangezien de laatste jaren al meer dan ¼ van de

machines een capaciteit hadden van meer dan 5,4m, kan men uit de cijfers niet direct de capaciteitsstijging afleiden. Ook 2014 lijkt op weg om een goed jaar inzake verkoop te worden.

SCHUDDERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Gedragen < 5.4 m	88	104	121	76	88	67	-21	-23,9%
Gedragen ≥ 5.4 m	262	359	352	247	223	274	51	22,9%
Getrokken of half-gedragen ≥ 5.4 m	21	34	42	28	29	23	-6	-20,7%
TOTAAL	371	497	515	351	340	364	24	7,1%

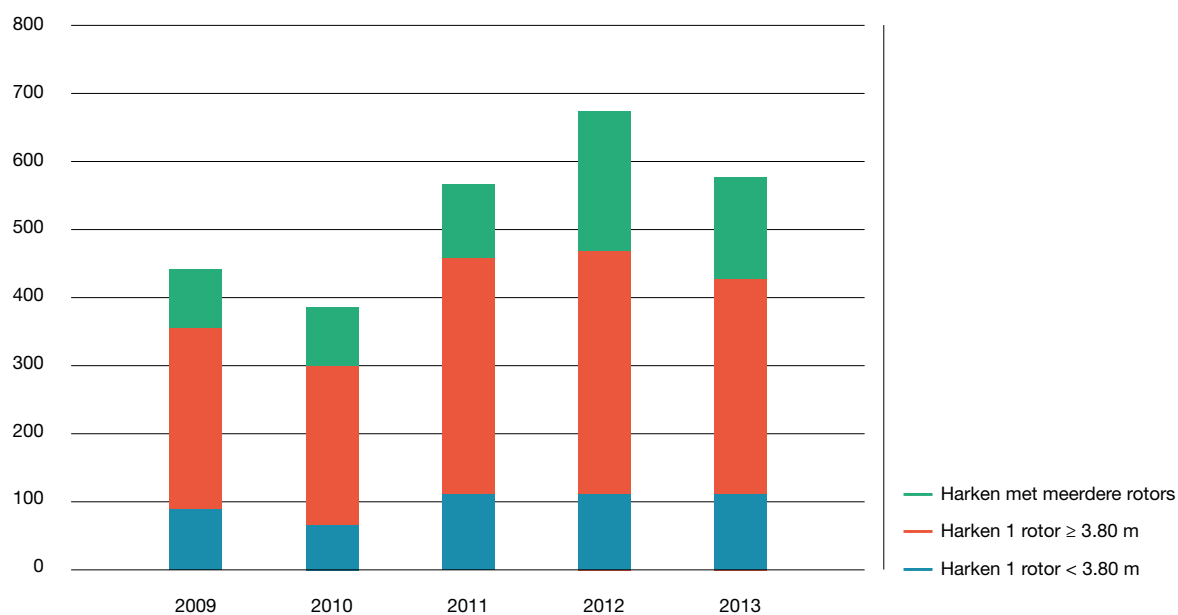
#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

HARKEN

HARKEN

HARKEN	2009	2010	2011	2012	2013
Harken 1 rotor < 3,80 m	92	66	119	113	115
Harken 1 rotor ≥ 3,80 m	264	223	334	351	311
Harken met meerdere rotors	78	99	117	221	150
TOTAAL	434	388	570	685	576



Met 576 stuks is 2013 een bovengemiddeld jaar. De harken met meerdere rotors verloren licht marktaandeel in 2013, maar in

2014 lijkt zich dit te herstellen. Het lijkt of er in 2014 ongeveer hetzelfde totaal aantal zal verkocht worden als in 2013.

HARKEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Harken 1 rotor < 3,80 m	119	113	115	80	90	84	-6	-6,7%
Harken 1 rotor ≥ 3,80 m	334	351	311	266	216	183	-33	-15,3%
Harken met meerdere rotors	117	221	150	179	92	126	34	37,0%
TOTAAL	570	685	576	525	398	393	-5	-1,3%

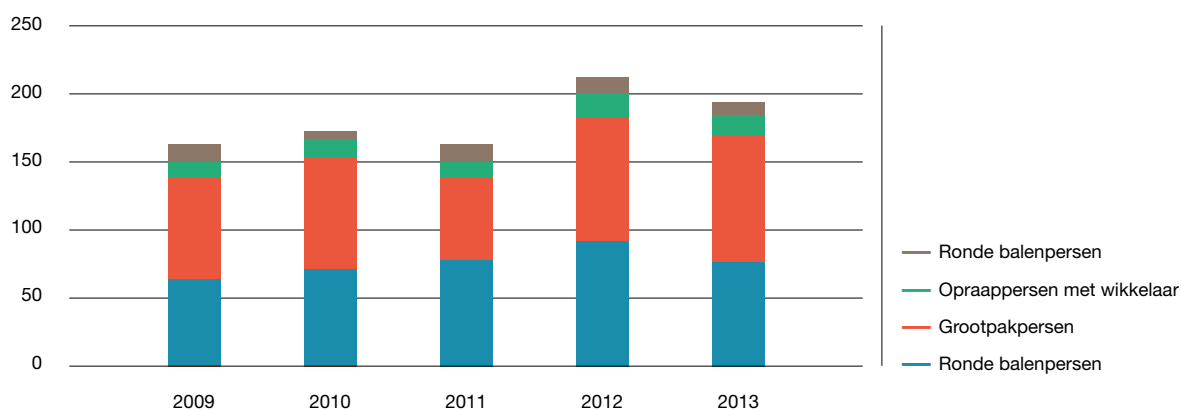
#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

PERSEN EN WIKKELAARS

PERSEN EN WIKKELAARS

PERSEN	2009	2010	2011	2012	2013
Ronde balenpersen	65	66	78	95	74
Grootpakpersen	75	88	62	87	98
Opraappersen met wikkelaar	11	11	13	17	13
Wikkelaars	8	4	10	12	7
TOTAAL PERSEN	151	165	153	199	185
TOTAAL WIKKELAARS (AL DAN NIET AAN PERS)	19	15	23	29	20



Ook voor de persen was er in 2013 een lichte daling na topjaar 2012. Er werden 185 stuks verkocht, daarmee geldt nog steeds de trend dat er tijdens de laatste 4 jaren opvallend meer persen werden verkocht dan in de voorgaande jaren. Bewaring van

ruwvoerder in (gewikkelde) pakken heeft een aantal voordelen zoals verhandelbaarheid en eenvoudige opslag. Voor de snel groeiende melkveehouderij is dit wel handig. In 2014 is de trend dalend, al zijn de verschillen nog klein.

PERSEN EN WIKKELAARS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Ronde balenpersen	78	95	74	72	57	53	-4	-7,0%
Grootpakpersen	62	87	98	65	67	59	-8	-11,9%
Opraappersen met wikkelaar	13	17	13	12	8	9	1	12,5%
Wikkelaars	10	12	7	11	4	13	9	225,0%
TOTAAL PERSEN	153	211	185	149	136	121	-15	-11,0%
TOTAAL WIKKELAARS (AL DAN NIET AAN PERS)	23	29	20	23	12	22	10	83,3%

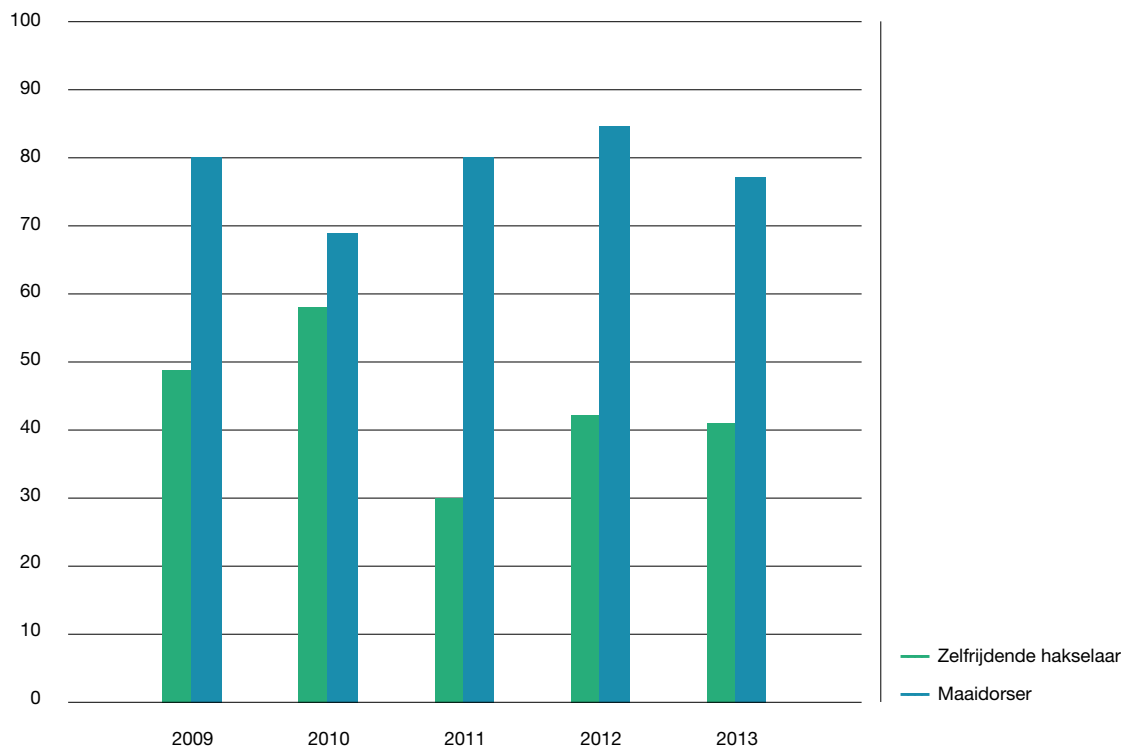
#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

HAKSELAARS EN MAAIDORSERS

HAKSELAARS EN MAAIDORSERS

HAKSELAARS EN MAAIDORSERS	2009	2010	2011	2012	2013
Zelfrijdende hakselaar	50	59	31	44	43
Maaidorser	81	70	91	96	79



Met respectievelijk 43 en 79 stuks is de verkoop van hakselaars en maaidorsers in 2013 net onder het gemiddelde gebleven. De verkoop van deze machines kent doorheen de jaren enkele

pieken en dalen afhankelijk van de prijzen, maar is over de jaren heen stabiel. Het is dan ook niet onlogisch dat 2014 waarschijnlijk weer net boven het gemiddelde zal uitkomen.

HAKSELAARS EN MAAIDORSERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Hakselaars	31	44	43	25	20	24	4	20,0%
Maaidorsers	91	96	79	49	49	56	7	14,3%

#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

KIP- EN SILAGEWAGENS | VEEVOEDERTECHNIEK

KIP- EN SILAGEWAGENS

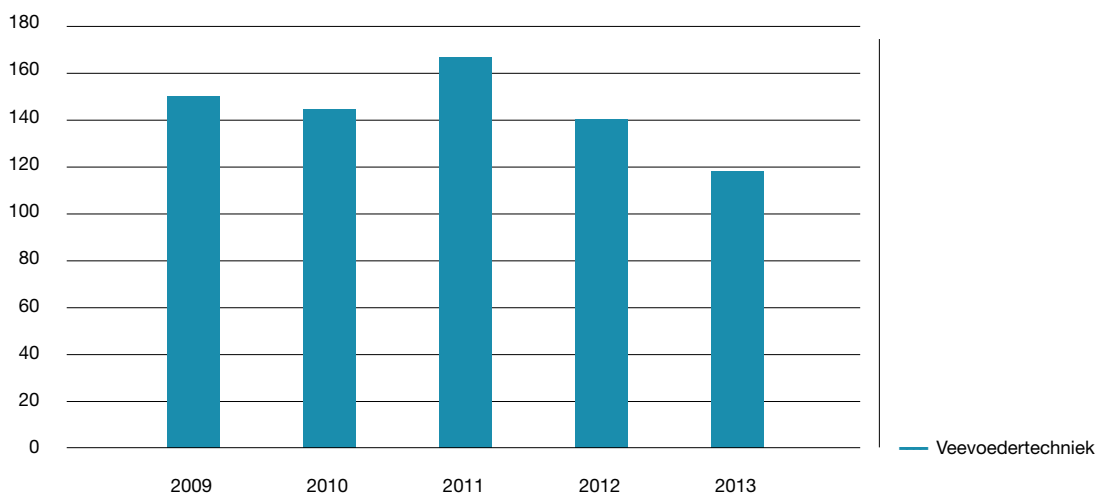
KIP- EN SILAGEWAGENS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Landbouwkipwagens met 1 as	87	69	62	37	39	51	-12	-30,8%
Landbouwkipwagens met 2 assen	198	163	186	89	103	103	0	0,0%
Landbouwkipwagens met 3 assen	58	71	64	39	27	39	-12	-44,4%
Silagewagens	35	72	57	20	29	19	10	34,5%
TOTAAL	378	375	369	185	198	212	-14	-7,1%

Ook de verkopers van kip- en silagewagens kunnen tevreden zijn over het voorbije jaar. De afzet over deze types heen was de voorbije jaren hoog en stabiel. Voorlopig lijkt 2014 iets minder te zijn, maar verwacht wordt dat de verkoop op hetzelfde of

hoger niveau zal uitkomen. De verkoop van de grondkipwagens, niet in onze statistieken opgenomen, kelderde met de nieuwe wetgeving rond accijnzen op brandstof.

VEEVOEDERTECHNIEK

VEEVOEDERTECHNIEK	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Veevoedertechnik	254	151	144	169	141	118



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

VEEVOEDERTECHNIEK | AARDAPPELTECHNIEK

VEEVOEDERTECHNIEK	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Kuilvoersnijders	25	28	25	11	19	12	-7	-36,8%
Uitkuilverdeelbakken (met doseersysteem)	35	24	22	8	13	10	-3	-23,1%
Combinatie machines: uitkuiler/verdeler/stroblazer	38	28	21	10	6	8	2	33,3%
Mengvoerwagens met 1 verticale vijzel	31	20	26	12	13	8	-5	-38,5%
Mengvoerwagens met 2 verticale vijzels ≤ 16 m	25	18	8	9	3	10	7	233,3%
Mengvoerwagens met 2 verticale vijzels > 16 m	9	18	10	13	7	12	5	71,4%
TOTAAL	169	141	118	67	63	63	0	0%

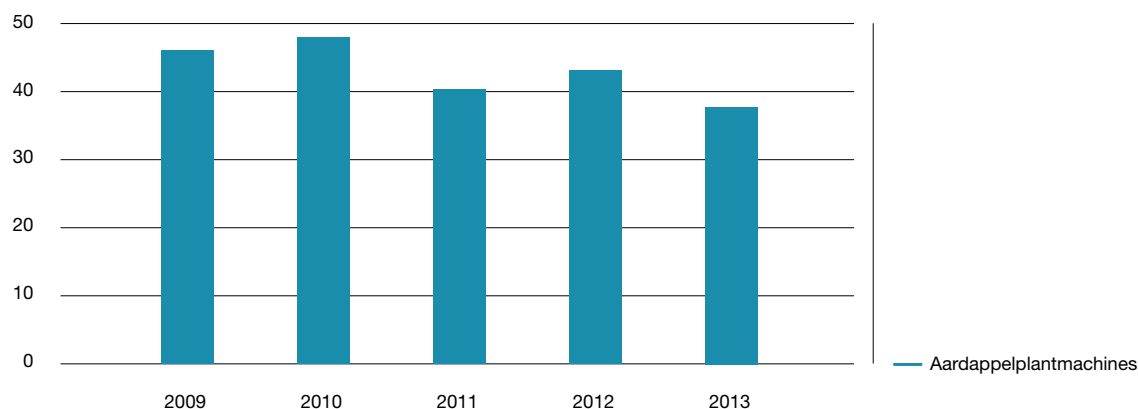
De ons bekende aantallen voor zelfladende getrokken mengvoerderwagens en zelfrijdende mengvoerderwagens zijn lager dan 10 en werden niet in de tabel opgenomen.

Met 118 stuks was 2013 geen goed jaar wat veevoedertechniek betreft. De verhouding tussen kuilsnijders of –bakken enerzijds en mengvoerwagens anderzijds is al enkele jaren gelijk en mengvoerwagens hebben een marktaandeel van 40%. Een mogelijke verklaring hiervoor is het gebruik van de kuilvoedersnijder om de mengvoerwagen of het automatisch

voedersysteem te vullen. Tevens moeten we ook rekening houden met het feit dat het marktaandeel van deze systemen de laatste jaren al gedaald was. In 2014 werden er in de eerste maanden evenveel machines verkocht als in 2013. Echter zien we wel een capaciteitsstijging en komt het marktaandeel van de mengvoerwagens bijna op 50% uit.

AARDAPPELTECHNIEK

AARDAPPELPLANTMACHINES	2009	2010	2011	2012	2013
Aardappelplantmachines	47	48	40	44	37



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

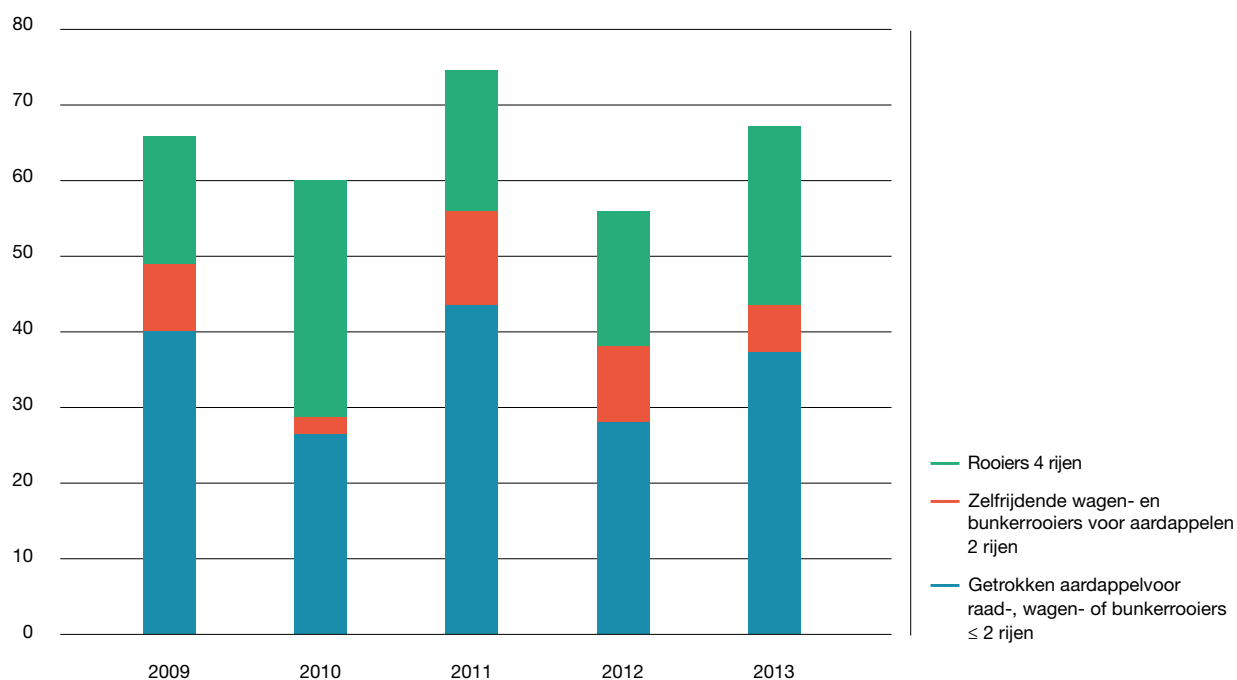
AARDAPPELTECHNIEK

AARDAPPELPLANTMACHINES	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Aardappelplantmachines	40	44	37	37	34	41	7	20,6%

Aardappelplantmachines kenden een stabiele verkoop de laatste jaren. Met 37 stuks doet 2013 wel iets slechter dan het gemiddelde van de voorbije jaren. Aangezien er in 2014 al 41

stuks werden gefactureerd, lijkt het erop dat 2013 en 2014 elkaar over de twee jaren heen in evenwicht zullen houden.

AARDAPPELOGSTMACHINES	2009	2010	2011	2012	2013
Getrokken aardappelvoorraad-, wagen- of bunkerrooiers ≤ 2 rijen	40	27	43	27	36
Zelfrijdende wagen- en bunkerrooiers voor aardappelen, 2 rijen	8	2	13	11	8
Rooiers, 4 rijen	18	31	18	18	23
TOTAAL	66	60	74	56	67



#01

TRACTOREN EN LANDBOUW- MACHINES

AARDAPPELTECHNIEK

AARDAPPELOOGSTMACHINES	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Getrokken aardappelvoorraad-, wagen- of bunkerrooiers ≤ 2 rijen	43	27	36	4	7	15	8	114,3%
Zelfrijdende wagen- en bunkerrooiers voor aardappelen, 2 rijen	13	11	8	8	3	11	8	266,7%
Rooiers, 4 rijen	18	18	23	5	6	7	1	16,7%
TOTAAL	74	56	67	17	16	33	17	106,3%

Met 67 stuks scoorde 2013 bovengemiddeld. Aangezien de meeste aardappelrooiers pas in de laatste jaarhelft worden gefactureerd, is het wat aardappelrooiers betreft moeilijk om na een half jaar al boude uitspraken te doen. Toch lijkt 2014 een

goed jaar te worden. De goede prijzen voor aardappelen de voorbije jaren en de schaalvergroting zijn hier niet vreemd aan. Dat neemt niet dat er met de huidige prijzen de komende jaren misschien minder besteld zal worden.





#02

VEETEELT- UITRUSTING EN STALLENBOUW

INHOUD

Voorwoord	37
Kansen en bedreigingen	38
Melkinstallaties	38
Melkmachinecomponenten	41
Melkkoeltanks	42
Aanverwante apparatuur melkkoeltanks	44
Melkveetransponders	45
Voederautomatisering bij kalveren	46

VOORWOORD

SLEUTELLEN AAN OVERLEG

A hand holding a wrench against a blue background. The wrench is held vertically, with the handle pointing upwards and the head pointing downwards. The hand is positioned on the right side of the frame, gripping the handle. The background is a solid blue color with a faint, semi-transparent image of a person's face and hands, suggesting a workshop or industrial setting.

#02

VEETEELT- UITRUSTING EN STALLENBOUW

VOORWOORD

GEERT VERVAEKE



De voorbije twee jaar heeft Fedagrim getracht om meer op de voorgrond te treden en in diverse dossiers een rol op te nemen. Ook in de groep van Veeteeltoerusting en stallenbouw hebben we de voorbije jaren vergaderingen en bezoeken georganiseerd bij of met onder andere de onderzoeksinstellingen, interprofessionele organisaties, landbouworganisaties, banken, adviseurs en subsidiërende overheden. De groep Veeteeltoerusting en stallenbouw wil dit recept ook het komende werkjaar herhalen en verschillende stakeholders bezoeken.

Omwille van nieuwe wetgevingen en steeds grotere nood aan specifieke kennis wordt het noodzakelijk dat erfbetreders nog meer met elkaar in contact treden. Landbouwers dienen bij hun projecten steeds met meerdere zaken rekening te houden en moeten vaak een beroep doen op verschillende specialisten. Daarenboven zien we ook dat landbouwers steeds meer kiezen voor totaalconcepten. Afstemming tussen de verschillende adviseurs is dan ook noodzakelijk. Ook voor wetgevende kwesties is vaak kennis nodig van meerdere partijen. Fedagrim wil, waar nodig, een platform bieden waar erfbetreders elkaar kunnen ontmoeten.

Specifiek voor het komende werkjaar wil de groep Veeteeltoerusting en stallenbouw de ontwikkeling in het dossier rond de instandhoudingsdoelstellingen nauwer opvolgen. Dit dossier zal een grote impact hebben op en hoe de komende jaren de veeteeltsector zich zal kunnen ontwikkelen. Ook wil de groep het veeteeltgebeuren op Agribex sterker benadrukken en de aanwezigheid van de intensieve veehouderij verhogen.

Geert Vervaeke

Voorzitter groep Veeteeltoerusting en Stallenbouw

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

KANSEN EN BEDREIGINGEN | MELKINSTALLATIES

KANSEN EN BEDREIGINGEN

Voor de leveranciers van melkinstallaties was 2013 een goed jaar. Ook 2014 kondigt zich positief aan. Zoals altijd heeft elk nadeel zijn voordeel. Het aantal melkveehouders vermindert snel, maar dat laat wel ruimte voor jonge en ambitieuze melkveehouders. Ook wordt er steeds meer voor totaalconcepten gekozen, maar hierdoor duurt het beslissingsproces wel langer.

Bij de bedreigingen komen de hoge loonkosten en de zoektocht naar personeel naar voren. Verder worden ook nog de toenemende milieureglementeringen genoemd en de langdurige malaise in de varkenssector.

Kansen

- Mogelijkheden voor jonge, professionele en ambitieuze melkveehouders.
- Landbouwers kiezen steeds meer voor totaalconcepten.
- Automatisering en robotisering maken schaalvergroting mogelijk.

Bedreigingen

- Hoge loonkosten en moeilijkheden om personeel te vinden.
- Langdurige malaise in de varkenssector.
- Toenemende milieureglementeringen zorgen voor financiële druk en vertragen het investeringsproces.

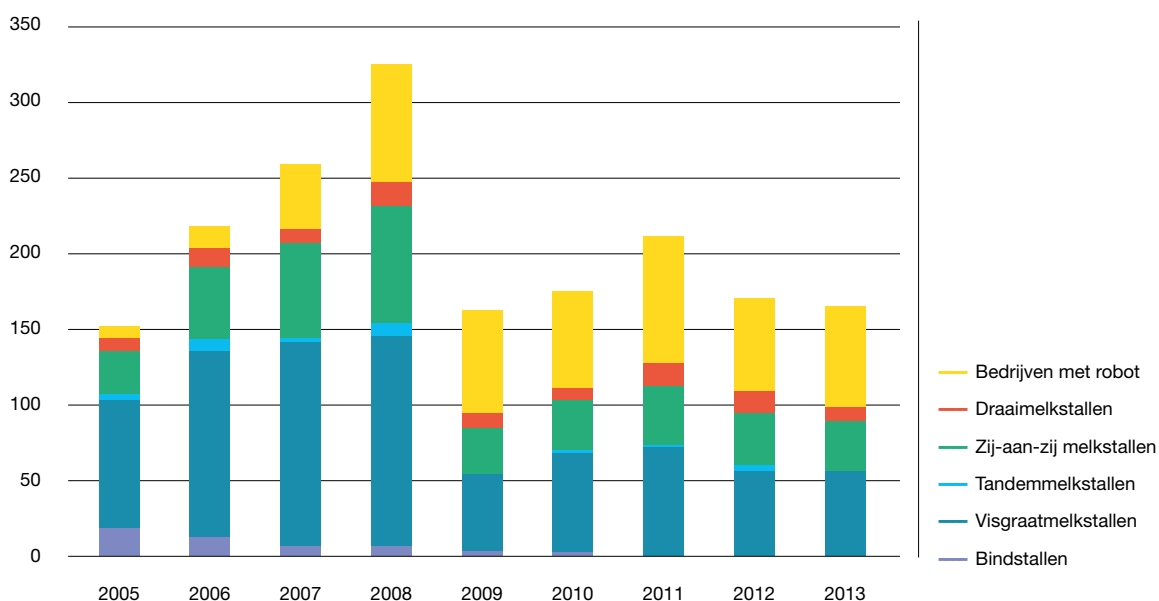
MELKINSTALLATIES

MELKINSTALLATIES	2009	2010	2011	2012	2013
Bindstallen	3	2	0	2	0
Visgraatmelkstallen	51	66	72	53	56
Tandemmelkstallen	0	2	1	2	0
Zij-aan-zij melkstallen	30	33	39	39	33
Draaimelkstallen	10	8	15	13	11
Bedrijven met robot	68	72	84	68	68
TOTAAL	162	183	211	177	168

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKINSTALLATIES



Met 168 verkochte installaties blijft het aantal verkochte installaties ook in 2013 verminderen. Deze daling met 5% volgt de daling in het aantal melkveehouders. Natuurlijk dienen we wel op te merken dat de capaciteit per verkochte installatie steeds groter wordt.

Ook de evolutie van de marktaandelen van de verschillende installaties blijft grosso modo hetzelfde. Door de jaren heen is het marktaandeel van melkinstallaties in bindstallen en

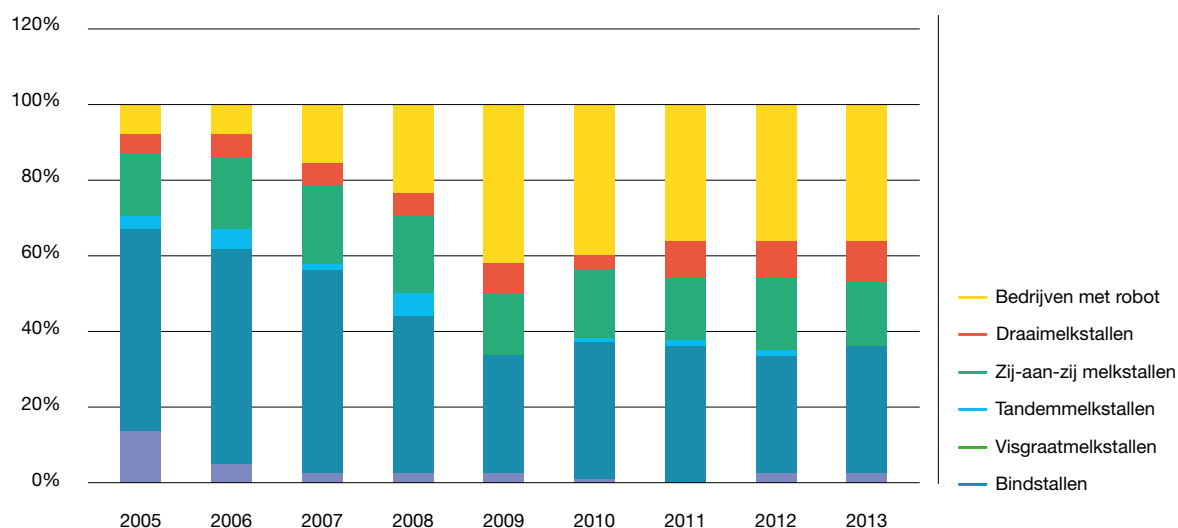
visgraatmelkstallen sterk afgenomen. De robot lijkt zich nu te stabiliseren rond een marktaandeel van 40% en de draaimelkstallen rond de 7%, al wordt er verwacht dat het marktaandeel van de draaimelkstal in de toekomst nog zal toenemen. Keuze voor robot of andere melkstal is afhankelijk van arbeidsbeschikbaarheid, groeipadplannen, bouwplan en managementstijl van de melkveehouder.

MELKINSTALLATIES	2009	2010	2011	2012	2013
Bindstallen	1,9%	1,1%	0,0%	1,1%	0,0%
Visgraatmelkstallen	31,5%	36,1%	34,1%	29,9%	33,3%
Tandemmelkstallen	0,0%	1,1%	0,5%	1,1%	0,0%
Zij-aan-zij melkstallen	18,5%	18,0%	18,5%	22,0%	19,6%
Draaimelkstallen	6,2%	4,4%	7,1%	7,3%	6,5%
Bedrijven met robot	42,0%	39,3%	39,8%	38,4%	40,5%

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKINSTALLATIES



MELKINSTALLATIES	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Bindstallen	0	2	0	1	0	0	0	0,0%
Tandemmelkstallen	1	2	0	2	0	0	0	0,0%
Visgraatmelkstallen	72	53	56	31	29	34	5	17,2%
Zij-aan-zij melkstallen	39	39	33	19	21	23	2	9,5%
Draaimelkstallen	15	13	11	8	10	6	-4	-40,0%
Bedrijven met robot	84	68	68	36	35	38	3	8,6%
TOTAAL	211	177	168	97	95	101	6	6,3%

2014 doet het voorlopig net iets beter dan 2013. Door het aanbreken van het postquotum-tijdperk en de traditionele goede verkoop op Agribex, is de verwachting dat er in 2014 iets meer installaties verkocht zullen worden dan in 2013. Hiertegenover

staat dat sommigen nog even de investeringsbeslissingen uitstellen omwille van de vrees dat het laatste quotumjaar met superheffing zal eindigen en omwille van de dalende melkprijzen.

MELKINSTALLATIES	2011	2012	2013	2014
Grote installaties	29%	28%	33%	41%
Bedrijven met robot	40%	38%	40%	38%
Andere	31%	33%	27%	22%

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKINSTALLATIES | MELKMACHINECOMPONENTEN

Hoewel de draaimelkstallen voorlopig wel iets achterblijven, kunnen we wel opmerken dat de grote installaties (alle draaimelkstallen en alle andere installaties met 20 of meer

standen) ook in 2014 weer terrein winnen tegenover de andere types. Het aantal bedrijven dat een melkrobot installeert blijft op hetzelfde niveau.

MELKROBOTTEN	2009	2010	2011	2012	2013
Aantal bedrijven	68	72	84	68	68
Aantal melkboxen	89	96	119	107	108
GEMIDDELDE AANTAL VERKOCHTE BOXEN PER BEDRIJF	1,31	1,33	1,42	1,57	1,59

Het aantal boxen per robot bleef quasi gelijk. Gemiddeld werd er nu 1,59 box per installatie verkocht. Naast deze capaciteitsuitbreiding, zijn er natuurlijk ook bedrijven die na hun

eerste robot enkel jaren geleden, nu een tweede (enkele box) robot installeren.

MELKROBOTTEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Aantal bedrijven	84	68	68	36	35	38	3	8,6%
Aantal melkboxen	119	107	108	51	54	58	4	7,4%
AANTAL BOXEN PER BEDRIJF	1,417	1,574	1,588	1,42	1,54	1,53	-0,02	-1,1%

MELKMACHINECOMPONENTEN

MELKMACHINECOMPONENTEN	2009	2010	2011	2012	2013
Elektronische melkmeters	1.108	1.329	1.705	1.281	1.751
Reinigingsautomaten voor melkinstallaties (excl. tankreiniging)	139	138	156	132	148
Melkstellen	1.658	2.019	2.529	2.294	2.239
Tepelvoeringen (per stuk)	139.467	146.752	123.900	145.954	126.119

De verkoop van melkmachinecomponenten volgt de conjunctuur in de melkveehouderij en de verkoop van nieuwe installaties. Bij normale marges in de melkveehouderij kennen deze artikelen een stabiele verkoop. 2013 was dan ook een gemiddeld jaar. Tegenover het totaal aantal melkstallen nam de verkoop van

elektronische melkmeters de afgelopen jaren wel toe. Aangezien de bedrijven steeds groter worden, beroept de melkveehouder zich steeds meer op automatisch verzamelde gegevens om managementbeslissingen te nemen.

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKMACHINECOMPONENTEN | MELKKOELTANKS

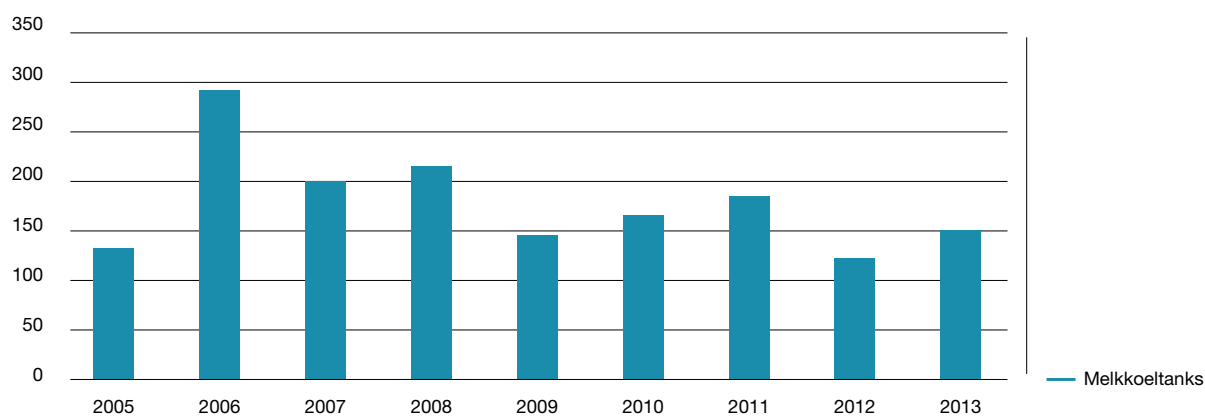
MELKMACHINECOMPONENTEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Elektronische melkmeters	1.705	1.281	1.751	738	1.046	1.015	-31	-4,2%
Reinigingsautomaten voor melkinstallaties (excl. tankreiniging)	156	132	148	72	90	95	5	6,9%
Melkstellen	2.529	2.294	2.239	1.335	1.297	1.560	263	19,7%
Tepelvoeringen (per stuk)	123.900	145.954	126.119	91.153	59.220	65.075	5.855	6,4%

Voor 2014 valt vooral de sterke stijging in het aantal melkstellen op. Dit kan verklaard worden door een lichte toename in het aantal installaties, die daarenboven een grotere capaciteit

hebben dan vorig jaar. Het aantal tepelvoeringen volgt deze tendens minder omdat dit vooral vervangingsinvesteringen zijn.

MELKKOELTANKS

MELKKOELTANKS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	211	145	163	183	124	151



#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKKOELTANKS

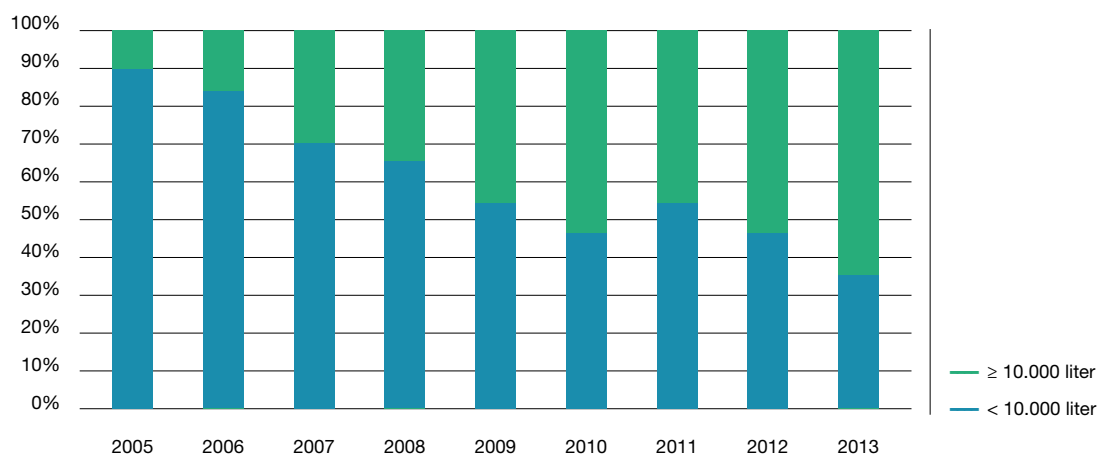
MELKKOELTANKS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Horizontale melkkoeltanks < 9 999 l	97	56	53	33	24	34	10	41,7%
Horizontale melkkoeltanks 10 000 - 14 999 l	37	33	36	18	21	24	3	14,3%
Horizontale melkkoeltanks ≥ 15 000 l	25	15	22	10	16	11	-5	-31,3%
Vertikale melkkoeltanks	24	20	40	9	18	24	6	33,3%
TOTAAL	183	124	151	70	79	93	14	17,7%

Met 151 verkochte stuks was 2013 een goed jaar in aantal verkopen. De jaarlijkse verkoop van koeltanks is wisselend en afhankelijk van de melkprijzen, stemming en wetgeving, maar over de jaren heen is ook hier de trend van het dalend aantal melkveehouders waar te nemen. Als we echter de cijfers meer in detail gaan bekijken, kunnen we opmerken dat vooral minder kleinere koeltanks zijn verkocht. De verkoop van horizontale

koeltanks kleiner dan 10.000 liter daalde verder. Het aantal verkochte koeltanks met een grote capaciteit steeg tussen 2012 en 2013.

Met 93 verkochte stuks doet de eerste jaarhelft van 2014 het beter dan 2013 en 2012. Ook de capaciteit bleef in 2013 stijgen. Net geen 2/3 van de verkochte koeltanks was groter dan 10.000 liter. Nauwelijks 8 jaar geleden was dit nog maar 10%.

MELK-KOELTANKS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
< 10.000 liter	89,4%	82,3%	71,0%	64,0%	54,5%	46,0%	53,0%	45,2%	35,1%	36,6%
≥ 10.000 liter	10,6%	17,7%	29,0%	36,0%	45,5%	54,0%	47,0%	54,8%	64,9%	63,4%



#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKKOELTANKS | AANVERWANTE APPARATUUR MELKKOELTANKS

Naast deze trend moeten we nog rekening houden met de drie volgende zaken. Allereerst valt in 2015 het quotum weg. Ook kunnen er met een doorgedreven automatisering nog meer schaalvoordelen gerealiseerd worden. Ten slotte komen er kansen voor ambitieuze, jonge melkveehouders omwille van de

vergrijzing van onze landbouwendernemers. We kunnen ons afvragen of er in 2020 nog nieuwe koeltanks verkocht zullen worden met een inhoud van minder dan 10.000 liter. En de schaalvergroting blijf toenemen want in 2013 was ook al 20% van de verkochte koeltanks groter dan 20.000 liter.

MELKKOELTANKS	2011	2012	2013	2014
< 20.000 l	90%	85%	79%	81%
≥ 20.000 l	10%	15%	21%	19%

AANVERWANTE APPARATUUR MELKKOELTANKS

AANVERWANTE APPARATUUR MELKKOELTANKS	2009	2010	2011	2012	2013
Voorcoolers	74	74	89	72	74
Warmteterugwinningsapparatuur	93	104	92	93	59
Melkwacht	112	130	172	88	103

APPARATUUR TGO AANKOOP MELKKOELTANKS	2009	2010	2011	2012	2013
Aantal koeltanks	145	163	183	124	151
Voorcoolers	51,0%	45,4%	48,6%	58,1%	49,0%
Warmteterugwinningsapparatuur	64,1%	63,8%	50,3%	75,0%	39,1%
Melkwacht	77,2%	79,8%	94,0%	71,0%	68,2%

De aanverwante apparatuur is afhankelijk van de verkoop van melkkoeltanks. We moeten dus de cijfers bekijken in relatie met het aantal verkochte melkkoeltanks. De daling in het percentage verkochte voorcoolers tegenover melkkoeltanks

en het percentage warmteterugwinningsapparatuur tegenover melkkoeltanks is scherp en onverwacht. De voorbijgaande jaren waren deze cijfers steeds in stijgende lijn. Er is geen directe verklaring voor deze daling.

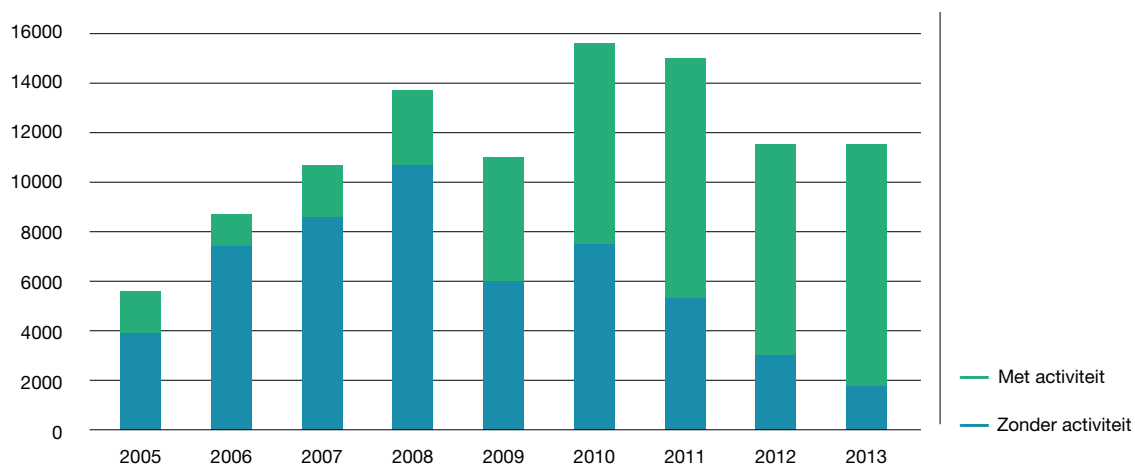
#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKVEETRANSPONDERS

MELKVEETRANSPONDERS

MELKVEETRANSPONDERS	2009	2010	2011	2012	2013
Zonder activiteit	6.082	7.517	5.315	3.041	1.649
Met activiteit	5.079	8.128	9.710	8.469	9.747
TOTAAL	11.161	15.645	15.025	11.510	11.396



In 2013 bleef de verkoop van melkveetransponders op hetzelfde niveau als 2012. Het aantal melkveetransponders met activiteit steeg in absolute cijfers. Dit zorgt ervoor dat nu bijna 7 op 8 verkochte stuks, transponders met activiteit zijn. In 2005

was slechts 1/3 van het aantal verkochte stuks met activiteit. Transponders met activiteit zijn een handig hulpmiddel voor dataverzameling bij het beheer van grotere groepen koeien.

MELKVEETRANSPONDERS	2009	2010	2011	2012	2013
Zonder activiteit	54%	48%	35%	26%	14%
Met activiteit	46%	52%	65%	74%	86%
TOTAAL	100%	100%	100%	100%	100%

In 2014 is het aantal melkveetransponders in vergelijking met 2013 licht gestegen met 5%. Het aantal melkveetransponders

zonder activiteit steeg sterker dan deze met, maar in absolute cijfers is deze stijging miniem.

#02

VEETEELT-UITRUSTING EN STALLENBOUW

MELKVEETRANSPONDERS | VOEDERAUTOMATISERING BIJ KALVEREN

MELKVEETRANSPONDERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Melkveetransponders zonder activiteit	5.315	3.041	1.649	2.102	719	828	109	15,2%
Melkveetransponders met activiteit	9.710	8.469	9.747	6.312	5.767	5.986	219	3,8%
TOTAAL	15.025	11.510	11.396	8.414	6.486	6.814	328	5,1%

VOEDERAUTOMATISERING BIJ KALVEREN

AUTOMATISERING BIJ KALVEREN	2009	2010	2011	2012	2013
Kalverdrinkautomaten (enkel de melkbereider)	13	14	17	10	21
Kalverkrachtvoerboxen	14	8	16	2	0

AUTOMATISERING BIJ KALVEREN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Aantal kalverdrinkautomaten (enkel de melkbereider)	17	10	21	7	8	6	2	28,6%
Aantal kalverkrachtvoerboxen	16	2	0	0	0	0	0	NA

Met 21 stuks was 2013 een goed jaar wat kalverdrinkautomaten betreft. We moeten hierbij wel de opmerking maken dat gegeven het lage cijfer in 2012, er waarschijnlijk in 2013 een deel van de

niet gerealiseerde verkopen in 2012 werden ingehaald. Sinds 2013 werden er geen kalverkrachtvoerboxen meer verkocht.





STIHL

STIHL
MS 201T

#03

MATERIAAL VOOR TUIN EN GROENE ZONES

INHOUD

Voorwoord	51
Kansen en bedreigingen	52
Maaiers	53
Kettingzagen	53
Bladblazers	54
Haagscharen	54

VOORWOORD

SLEUTELLEN AAN EVENEMENTEN



#03

MATERIAAL VOOR TUIN EN GROENE ZONES

VOORWOORD

FRANK THOMAS, FREDERIC LIETAER



Fedagrim organiseert beurzen, salons en demonstraties. Deze evenementen onderscheiden zich door het feit dat ze niet alleen voor, maar ook door de sector worden georganiseerd. Zo is onze groep Materiaal voor Tuin en Groene Zones betrokken bij de organisatie van Demo Groen.

Demo Groen is een gevestigde en goeddraaiende waarde, maar net zoals we dat bij onze machines doen, willen we door te sleutelen aan het concept efficiëntie en effectiviteit winnen. De afgelopen twee jaar hebben we gekeken waar we kunnen sleutelen aan de beurs. De leden van onze groep hebben actief meegedacht wat er nog kon verbeterd worden aan Demo Groen. Rond dit thema kwamen enkele mensen samen en gingen we onder andere ook samen naar Demopark in Duitsland.

Dit jaar hebben we een eerste wijziging doorgevoerd. Door van twee naar drie dagen te gaan, en daardoor ook een zondag in het programma aan te bieden, hebben we een grotere doelgroep kunnen bereiken. De reacties van de standhouders hierop waren dan ook positief, maar dat neemt niet weg dat we moeten blijven finetunen.

Naast Demo Groen werd ook Agribex onder de loep genomen. Verschillende leden vanuit de groep Materiaal voor Tuin en Groene Zones namen deel aan Xebirga, de werkgroep die sleutelt aan de toekomst van Agribex. De resultaten hiervan werden onlangs voorgesteld aan de Raad van Bestuur van Fedagrim. De komende werkjaren zal getracht worden de aanbevelingen uit te

voeren.

Een ander belangrijk punt van de beurzen is het feit dat ze iedereen uit de sector samenbrengen. Dit sluit naadloos aan bij één van de andere actiepunten van Fedagrim om te 'Sleutelen aan overleg'. Voor een vereniging als Fedagrim, is het aantrekken van een maximum aan potentiële klanten voor haar leden het allerbelangrijkste. Daarin onderscheidt Fedagrim zich van andere beursorganisatoren. Tevens zijn evenementen de ideale kans om Fedagrim meer bekend te maken bij beleidsmakers en beslissingsnemers.

Dat neemt niet weg dat we moeten blijven voortwerken aan de andere dossiers. Eerder in dit dossier kon u al iets lezen over de websites Gardenjobs.be en Agrojobs.be. Specifiek voor onze sector willen we dit jaar graag een jobprofiel opstellen voor mechaniker in de sector van de Tuin en Groene Zones. Naast werkgelegenheid is de illegale- en/of namaakverkoop een andere belangrijke uitdaging. Ook de toenemende bebouwing zonder of met een minimale tuinoppervlakte blijft een factor waar we in de toekomst rekening mee dienen te houden. Daarnaast staat wel dat de robotisatie en de machines op batterij op een sterke interesse kunnen blijven rekenen

Frank Thomas
Frederic Lietaer

Voorzitter en vice-voorzitter groep Materiaal voor Tuin en Groene Zones

#03

MATERIAAL VOOR TUIN EN GROENE ZONES

KANSEN EN BEDREIGINGEN

KANSEN EN BEDREIGINGEN

Eén van de belangrijkste factoren voor de verkoop van machines voor tuin en groene zones is het weer en de algemene economisch conjunctuur. Het weer beïnvloedt het moment en de intensiteit van het groeiseizoen, de algemene economische conjunctuur beïnvloedt de keuze tussen een 'low, middle or high class' machine. Een groot deel van de afzet verloopt dus redelijk stabiel, om de eenvoudige reden dat planten altijd groeien.

Dat neemt niet weg dat we wel over de jaren heen trends, kansen en bedreigingen kunnen opmerken in deze deelsector. Een eerste belangrijke bedreiging is, zoals al eerder gezegd, het vinden en houden van goede technische werkkrachten. Hierbij komt ook nog dat de loonkost in België hoog is. Verder is de verkoop van illegale of namaakmachines ook een belangrijke bedreiging. Enkel door de hoge Europese kwaliteitseisen te behouden, kunnen we dit vermijden. Vervolgens is er ook de vrees dat de openbare besturen omwille van de besparingen investeringsbeslissingen zullen uitstellen. Tot slot geven de leden ook aan dat sommige dealers niet voldoende investeren wegens opvolgingsproblemen of beperkte financieringsmogelijkheden. Hierdoor wordt er soms onvoldoende geïnvesteerd in moderne managementsystemen, aantrekkelijke winkelruimte of opleiding in nieuwe technieken. Zodoende wordt de dealer minder interessant voor een eventuele overname later en kunnen er dealerships wegvallen.

Kansen

- Sterk interesse voor robotmaaiers en batterij-aangedreven machines.
- Hoge loonkosten drijven tuinaannemers naar betere mechanisatie.
- Klanten zoeken naar goede verhouding totale kost/kwaliteit.

Bedreigingen

- Vinden en houden van technische werkkrachten.
- Illegale of namaakmachines.
- Impact van de besparingen door de overheid.

Dat neemt niet weg dat er ook nog heel wat kansen zijn voor de sector van de tuin en groene zones. Zo blijft de interesse voor robotmaaiers en batterij-aangedreven machines al enkele jaren toenemen. Robotmaaiers nemen een hinderlijk weekendwerkje uit handen en batterij-aangedreven machines zorgen voor een stillere werkomgeving voor gebruiker en bureu. Een tweede kans die de leden zien, is het feit dat de loonkosten in België hoog blijven. Dit is een nadeel voor de eigen tewerkstelling, maar zorgt er wel voor dat tuinaannemers uitkijken naar machines met een grotere capaciteit om zodoende een hogere productiviteit te halen per arbeidskracht. Tot slot kijken klanten ook steeds meer naar alle kosten (onderhoud, vervangingen, restwaarde) gedurende de levenscyclus van de machine en wordt er gezocht naar een goede verhouding totale kost/kwaliteit.

#03

MATERIAAL VOOR TUIN EN GROENE ZONES

MAAIERS | KETTINGZAGEN

MAAIERS

MAAIERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Cirkelmaaiers duwend	24.915	31.413	25.336	26.002	22.241	19.965	-2.276	-10,2%
Cirkelmaaiers zelftrekkend	38.459	44.248	39.909	36.698	34.033	33.919	-114	-0,3%
Cirkelmaaiers met ingebouwde zit	9.045	14.264	10.007	10.336	7.197	7.000	-197	-2,7%
Robotmaaiers	6.621	6.632	8.371	5.409	6.735	6.303	-432	-6,4%
TOTAAL	79.040	96.557	83.623	78.445	70.206	67.187	-3.019	-4,3%

Met 83.623 verkochte maaiers, was 2013 wel een beter jaar wat verkoop betreft dan 2011, maar werden er tegenover 2012 wel 13% minder stuks verkocht. Enkel de verkoop van robotmaaiers steeg en dit met maar liefst 26%. De leden zijn dan ook positief gestemd over de verdere evolutie van de verkoop van robotmaaiers. Er komen steeds meer verschillende types

maairobots op de markt waardoor de doelgroep breder wordt. Wat 2014 betreft, zijn er voorlopig 4,3% minder stuks verkocht dan in 2013. Aangezien tijdens de eerste jaarhelft normaal al 80% van het totale jaar wordt verkocht, zal het niet evident zijn om deze achterstand nog in te halen.

KETTINGZAGEN

KETTINGZAGEN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Benzine ≤ 40 cc	22.855	18.345	17.610	10.953	8.212	9284	1.072	9,8%
Benzine > 40 tem 60 cc	12.116	13.278	12.447	6.110	6.133	5486	-647	-10,6%
Benzine > 60 tem 100 cc	4.750	6.583	6.062	3.244	3.474	2412	-1.062	-32,7%
Benzine > 100 cc	181	177	191	105	97	86	-11	-10,5%
Elektrisch	6.166	6.472	6.073	3.197	2.906	2938	32	1,0%
TOTAAL	46.068	44.855	42.383	23.609	20.822	20.206	-616	-2,6%

Bij de kettingzagen is er in 2013 een daling met 5% tegenover 2012. Deze daling geldt echter niet voor alle categorieën. Tussen 2011 en 2013 zien we dat de kettingzagen met een cilinderinhoud van ≤ 40 cc maar liefst 20% verliezen. De andere categorieën blijven in aantal op peil of groeien zelfs. Relatief gezien wordt er dus meer voor machines gekozen met een

grotere capaciteit. Ook in 2014 lijkt een lichte daling in het aantal verkochte stuks zich door te zetten. Verder lijkt de trend naar meer capaciteit even te keren. Aangezien de helft van de kettingzagen echter in het najaar wordt verkocht, kan er in het laatste halfjaar nog veel veranderen.

#03

MATERIAAL VOOR TUIN EN GROENE ZONES

BLADBLAZERS | HAAGSCHAREN

BLADBLAZERS

BLADBLAZERS	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Benzinemoter gedragen	12.341	12.653	12.888	3.345	2.960	3.425	465	15,7%
Benzinemoter op wielen	286	137	202	69	147	59	-88	-59,9%
Elektrisch	3.029	2.599	2.502	695	500	823	323	64,6%
Batterij	485	332	394	189	78	142	64	82,1%
TOTAAL	16.141	15.721	15.986	4.298	3.685	4.449	764	20,7%

De verkoop van bladblazers was tegenover 2012 licht positief, al dienen we hier wel mee te geven dat enkel de gedragen bladblazers met benzinemotor stijgen in aantal verkochte stuks. Deze categorie is goed voor 80% van de verkoop en is de enige

categorie die sinds 2011 licht is toegenomen. Voor 2014 is er na 2 trimesters een stijging met bijna 20%, maar we dienen hierbij wel rekening te houden met het feit dat ongeveer ¾ van de verkoop in de herfst en wintermaanden wordt gerealiseerd.

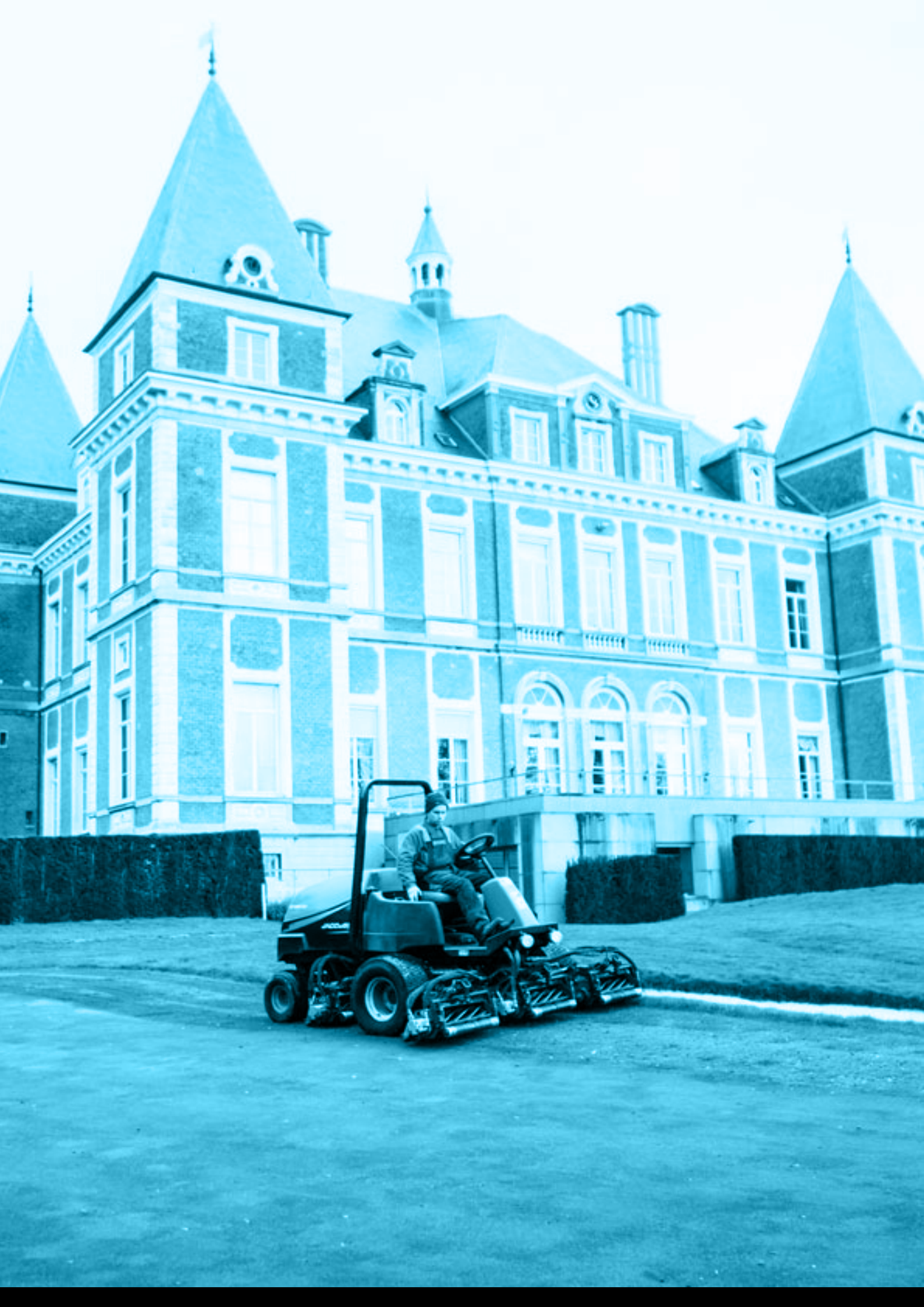
HAAGSCHAREN

HAAGSCHAREN	Totaal 2011	Totaal 2012	Totaal 2013	EVOLUTIE CUMUL				
				2012 Q1+Q2	2013 Q1+Q2	2014 Q1+Q2	ABSOLUUT VERSCHIL	% VERSCHIL
Elektrisch	17.855	18.530	17.568	13.549	12.633	13.297	664	5,3%
Benzine	17.078	19.091	20.933	9.715	10.659	11.471	812	7,6%
Batterij	1.849	2.114	2.960	1.422	1.824	2.350	526	28,8%
TOTAAL	36.782	39.735	41.461	24.686	25.116	27.118	2002	15,4%

Met een stijging van 4% wordt ook de stijgende lijn van vorig jaar voortgezet. Ook de eerste jaarhelft van 2014, normaal goed voor 60% van de verkopen, bevestigt deze trend. Relatief gezien winnen de bladblazers op benzinemotor en op batterijen

marktaandeel tegenover deze op elektriciteit. Waar in 2011 de bladblazer op elektriciteit 50% marktaandeel had, heeft in 2013 de bladblazer op benzinemotor dit marktaandeel.





#04

DISTRIBUTIE

INHOUD

Voorwoord	59
Kansen en bedreigingen	60
Overzicht activiteiten	60

VOORWOORD

SLEUTELN AAN RENTABILITEIT



#04

DISTRIBUTIE

VOORWOORD

JOOST MERCKX, JOS LOWETTE



Sinds 2013 kunnen de dealers van tractoren, landbouwmachines, stalrichting of materiaal voor tuin en groene zones zich aansluiten bij Fedagrim. Vorig jaar hebben we op deze pagina aangekondigd dat we een werking voor dealers wilden uitbouwen en dat we enkele thema's op de kaart wilden zetten. We blikken hier kort op terug.

Het belangrijkste thema waar we het voorbije jaar aan gewerkt hebben, was rentabiliteit. Rentabiliteit is de kern van elk bedrijf en in onze sector zijn er soms slechte gewoonten aangaande bijvoorbeeld het doorrekenen van kosten of de gehanteerde betalingstermijn van klanten. Omdat dit een historisch probleem is bij vele dealers, is het handig om dit vanuit een federatie aan te pakken.

Het thema rentabiliteit kunnen we opsplitsen in twee deelthema's. Rentabiliteit van de werkplaats en solvabiliteit van de klanten. Wat het eerste betreft, hebben we leden-dealers de kans gegeven om gratis deel te nemen aan een individuele analyse van de rentabiliteit van hun werkplaats. Aan de hand van de analyse kan het bedrijf in kwestie nagaan hoe hun berekend uurtarief zich verhoudt ten aanzien van het uurtarief dat ze hanteren en kunnen ze aan het tarief of hun kostenposten sleutelen.

Het komende werkjaar gaan we de individuele analyses samenvoegen en aan de hand daarvan de belangrijkste kostenveroorzakers identificeren. We zullen deze informatie dan op de vergaderingen bespreken. Op deze manier kunnen we elk lid helpen om een rendabel uurtarief te bekomen.

Wat de solvabiliteit van klanten betreft, hebben we diverse infovergaderingen georganiseerd. Uit deze vergaderingen bleek de nood om een aantal sectorspecifieke typedocumenten op te stellen. Naast het uitbrengen van deze documenten willen we ook het komende werkjaar het thema solvabiliteit van klanten op vier andere locaties brengen.

Met deze focus op rentabiliteit willen we een cultuuromslag teweegbrengen bij de dealers. We zullen natuurlijk ook de andere thema's zoals de DSI of Dealer Satisfaction Index verder uitwerken. We willen een werking bekomen die hen helpt om een beter bedrijf uit te bouwen.

Joost Merckx

Jos Lowette

Voorzitter en vice-voorzitter groep Distributie

#04

DISTRIBUTIE

KANSEN EN BEDREIGINGEN

KANSEN EN BEDREIGINGEN

Zoals ook bij de andere groepen zijn de kansen en de bedreigingen die de leden distributie opvallen aan elkaar gelinkt. Een eerste bedreiging die vaak wordt vernoemd is de veeleisendheid van zowel klanten als leveranciers. Klanten verwachten steeds meer van hun dealers op het vlak van bijvoorbeeld service. Langs de andere kant worden de machines steeds complexer en is het niet evident om op de hoogte te blijven van alle technisch details.

Een aantal dealers volgt deze trend niet meer en wil zich net gaan specialiseren in één bepaald domein. Zij zien in specialisatie de kans om zich te kunnen onderscheiden en een betere service aan te kunnen bieden. Ook internet wordt zowel als een kans dan als een bedreiging gezien. Enerzijds worden er steeds meer machines via het internet verkocht, anderzijds verhoogt dit ook de concurrentie met buitenlandse aanbieders.

Een andere bedreiging is het dalend aantal landbouwbedrijven. Wel worden de klanten steeds professioneler en willen zij performant materiaal. Enkele leden vernoemen hier ook het stijgend aantal klanten uit de industrie en uit de sector van de tuin en groene zones. Andere bedreigingen die worden genoemd zijn het overschot aan tweedehandsmateriaal en het feit dat klanten soms moeilijk de financiering rond krijgen.

Als kans wordt nog vermeld dat de dealers beter dienen samen te werken en op bepaalde vlakken hun krachten moeten bundelen. Ook de opkomst en het gebruik van GPS-systemen is een kans volgens de groep Distributie.

Kansen

- Specialisatie leidt tot betere service.
- Klanten worden steeds professioneler.
- Met de dealers meer de krachten bundelen om tot eenheidstarieven te komen.

Bedreigingen

- Veeleisendheid klanten en leveranciers.
- Dalend aantal landbouwbedrijven.
- Algemene precaire economische situatie.

#04

DISTRIBUTIE

OVERZICHT ACTIVITEITEN

OVERZICHT ACTIVITEITEN

Fedagrim houdt voorlopig geen statistieken bij van of over de groep Distributie. Hieronder kan u een overzicht vinden van de activiteiten waaraan de groep Distributie het afgelopen jaar heeft gewerkt.

Rentabiliteit

Een eerste punt waar Fedagrim werk van maakt, is een studie over de rentabiliteit van de dealerbedrijven. Leden-dealers konden gratis deel nemen aan een individuele analyse van de rentabiliteit van hun werkplaats. Zo werden de verschillende uitgavenposten geanalyseerd en kon er bijvoorbeeld nagegaan worden wat het procentuele aandeel van de loonkost is in het totale werkplaatsuurtarief. Deze analyse laat het deelnemend bedrijf toe om de kosten van zijn bedrijf te identificeren en te verbeteren. De deelnemers waren zeer tevreden over de rentabiliteitsanalyses.

Op basis van de individuele analyses van elke onderneming, wordt het komende werkjaar een globale analyse gemaakt. Hieruit kunnen enkele belangrijke tendensen afgeleid worden. Het moet als Federatie onze opdracht zijn om hieraan verder te werken zodat de dealers hun uitgavenposten beter kunnen controleren. Immers, een dealer die werkt onder zijn reëel uurtarief zal moeilijk kunnen overleven.

Dealer Satisfaction Index

Verder heeft Fedagrim ook voor de eerste keer deelgenomen aan de Europese enquête 'Dealer Satisfaction Index' of DSI. Dit onderzoek, opgestart in Frankrijk in 2004, wordt op dit ogenblik georganiseerd door meerdere Europese federaties die lid zijn van CLIMMAR (Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs). Onder de deelnemende landen vinden we in 2013 Frankrijk, Nederland, Denemarken, Duitsland, Polen, Zwitserland, Italië en Engeland terug. Dit onderzoek laat de dealers toe om hun leverancier van tractoren te evalueren aan de hand van 60 vragen over hun samenwerking. De punten waarop de ondernemingen hun leveranciers beoordelen zijn verscheiden, zoals bijvoorbeeld voorgestelde betaalprocedures en -termijnen, de kwaliteit van de merkeigen opleidingen of het aanbod van financieringsmogelijkheden. Door de antwoorden van de dealers te bundelen, komen zowel de sterke als de zwakke punten naar boven. Zodoende kan de tractorenfabrikant op basis van de analyse nagaan op welke punten hij nog beter kan scoren.

In 2014 heeft Fedagrim voor het eerst deze enquête georganiseerd. Meer dan 400 vragenlijsten werden verstuurd naar de verschillende tractorhandelaars. Onze nationale resultaten worden ook mee opgenomen in de Europese resultaten die gepubliceerd zullen worden op het CLIMMAR-congres in Riga in oktober 2014. Volgend jaar zal Fedagrim deze enquête opnieuw organiseren.

Informatieverspreiding

Eén van de andere sleutelrollen van de Federatie is om informatie te bezorgen aan haar leden. Uit de eerste contacten met de leden kwamen verschillende onderwerpen zoals financiering en personeel naar voor. Daarom heeft Fedagrim meerdere vergaderingen georganiseerd over onder andere het beheer en de inning van schuldvorderingen, de arbeidsduur of de nieuwe wetgeving over de nummerplaten en accijnzen. Via andere kanalen wil de Federatie haar leden verder informeren. Regelmatig worden er geselecteerde artikelen over de sector verspreid op het privé-gedeelte (voorbehouden aan leden) van de website www.fedagrim.be. Ook werd er gestart met een nieuwsbrief voor de leden-dealers.

#04

DISTRIBUTIE

OVERZICHT ACTIVITEITEN

Bovenop het gezamenlijk informeren van haar leden, wil de Federatie ondernemingen individueel ondersteunen en begeleiden. Fedagrim doet hiervoor een beroep op de studiedienst van Federauto die de vragen van de leden op juridisch, sociaal en milieuvlak verder opvolgt.

Typedocumenten

Na de verschillende vergaderingen georganiseerd rond het thema van het beheer en de inning van schuldvorderingen, hebben de ondernemingen vastgesteld dat er lacunes waren in de documenten die ze gebruikten (bestelbonnen, algemene verkoopsvoorwaarden,...). Voor een onderneming is het uiterst belangrijk om haar klanten zo goed mogelijk te informeren en om geschillen te vermijden opdat ze haar handelsrelatie kan verbeteren. Daarom gaat de Federatie met hulp van de studiedienst 'typedocumenten' opmaken, zoals de algemene voorwaarden voor herstellingen, of de verkoopovereenkomsten die de leden zullen kunnen gebruiken.

Uitbouw werking

Verder heeft de groep Distributie een voorzitter (Joost Merckx) en ondervoorzitter (Jos Lowette) verkozen. Naast hun algemene vertegenwoordiging van de dealers, zetelen zij ook in de Raad van Bestuur van Fedagrim. Ook namen leden dealers deel aan de werkgroep Xebirga rond de toekomst van Agribex. Hiermee toont Fedagrim aan dat de groep Distributie een volwaardig groep is binnen de werking van Fedagrim

De Federatie heeft eveneens een partnership met OTM aangegaan zodat de leden verkeersborden aan voordeligere voorwaarden kunnen aankopen. Ten slotte kunnen de leden van Fedagrim ook genieten van financiële voordelen via de partners van Federauto.

Bij de verdere uitbouw van de werking voor dealers wil Fedagrim blijven luisteren naar de noden en wensen van haar leden. Deel uitmaken van een federatie, dat is leren, uitwisselen en evolueren.



LEDENLIJST

FEDAGRIM 2014 - 2015

LEDENLIJST

**FEDAGRIM
2014-2015**

NR	FIRMA	SINDS	IMPORT./ CONSTR.	SECTORIELE GROEP				NATION. VERDELER	LOKAAL VERDELER	TOE- LEVERANCIER
				G1	G2	G3	G4			
1	ABRASSART SPRL	07/13	D				X		X	
2	AERTS-RAPIDE BVBA	02/13	C	X						X
3	AGRI CLERMONT SPRL	05/14	D				X		X	
4	AGRIFAGNES SPRL	10/13	D				X		X	
5	AGRIMAC NV	03/11	I	X				X		
6	AGRI-Z	08/13	D				X		X	
7	AGROMETIUS BVBA	07/13	I	X				X		
8	AG SERVICES SOIGNIES SA	08/13	D				X		X	
9	AG-TEC SA	07/04	I	X		X		X		
10	ALTEZ NV	12/94	C		X					X
11	ANDREAS STIHL NV	91	I			X		X		
12	ANTENS BVBA	10/13	D				X		X	
13	AVR BVBA	03	C	X						
14	BEEL NV	03/12	I	X			X	X	X	X
15	BEEUWSAERT CONSTRUCT BVBA	07/06	C		X					X
16	BETONBEDRIJF DOBBELAERE - BONTE NV	3/97	C		X					X
17	BEYNE NV	11/97	C	X						
18	BOUMATIC - MELOTTE SPRL	01/05	I		X			X		
19	CHRISTIAENS - VOLCKE BVBA	07/13	D				X		X	
20	CNH BELGIUM NV - NEW HOLLAND BRAND	91	C/I	X				X		
21	CNH BELGIUM NV - CASEIH / STEYR BRANDS	09/03	I	X				X		
22	COBEFA BVBA	9/97	C		X					X
23	COFABEL NV-SA	91	I	X				X		
24	CUYCKENS SA	12/13	D				X		X	
25	ETS DANNEELS	08/13	D				X		X	
26	DE JAEGER NV	04/02	I		X					X
27	DELAVAL NV	91	I		X			X		
28	DE LILLE TESTCENTRUM NV	10/95	I	X		X	X	X	X	
29	DELVANO NV	91	C/I	X		X		X		
30	DEMASY SPRL	01/14	D				X		X	
31	DE MUYNCK BVBA	12/13	D				X		X	
32	DEWA NV	12/02	C	X						X
33	DEWULF NV	91	C	X						
34	DEZEURE BVBA	91	C	X						
35	DILLIES SA	5/14	D				X		X	
36	ELIET EUROPE NV	5/94	C			X				
37	ETESIA SARL	05	C			X				X
38	EUROGARDEN NV	91	I			X		X		
39	EVRARD - SPRIMAT SA	08/13	D				X		X	
40	FAGADIS SA	07/01	I			X		X		
41	FULLWOOD NV	01/05	I		X			X		
42	GEA FARM TECHNOLOGIES BELGIUM NV	91	I		X			X		
43	GEBROEDERS VAN HESSCHE BVBA	9/97	C		X					X
44	GEBRS. CLAEYS & ZONEN BVBA	12/94	C	X						

	ADRES	PC	STAD	TEL	FAX	WEBSITE
	ROUTE DE BABAY 2A	7387	HONNELIES	065/65 40 32	065/63 21 53	WWW.ABRASSART.BE
	VRIJHEID 36	9500	OPHASSELT	054/50 02 52	054/50 31 53	WWW.AERTSRAPIDE.BE
	RUE DE STREE 90	5650	CLERMONT	071/20 06 25	071/20 06 29	WWW.AGRI-CLERMONT.BE
	RUE GRANDE 31	5600	ROMEDENNE	082/67 86 02	082/68 84 82	
	MARVIJLESTRAAT 53	9690	KLUISBERGEN	055/38 84 64	055/38 78 35	WWW.AGRIMAC.BE
	HEIDE 2	2470	RETIE	0499/40 80 61	/	WWW.AGRI-Z.BE
	STATIONSSTRAAT 50	3400	LANDEN	011/59 95 66	011/59 95 67	WWW.AGROMETIUS.BE
	CHEMIN ST LANDRY 12	7060	SOIGNIES	0475/46 72 24	067/33 53 74	WWW.AGSERVICES.BE
	BOOMSESTEENWEG 174	2610	WILRIJK	03/821 08 33	03/821 08 80	WWW.VANDERHAEGHE.BE
	IND.ZONE N. - SZAMOTULYSTR. 51	8700	TIELT	051/25 99 99	051/25 99 98	WWW.ALTEZ.BE
	VEURTSTRAAT 117	2870	PUURS	052/30 00 80	052/30 13 57	WWW.STIHL.BE
	HOOGBRAAK 9	2387	BAARLE-HERTOG	014/69 97 13	0031/135 078 950	
	MEENSESTEENWEG 545	8800	ROSELARE	051/24 55 66	051/22 95 61	WWW.AVR.BE
	WAREGEMSEWEG 75	9790	WORTEGEM - PETEGEM	056/68 82 07	056/68 74 36	WWW.FIRMABEEL.BE
	NIJVERHEIDSLAAN 3	8880	LEDEGEM	056/43 18 43	056/41 28 48	WWW.BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE
	GALGENVELDSTRAAT 31	8700	TIELT	051/40 09 10	051/40 63 17	WWW.BETON-DOBBELAERE.BE
	INDUSTRIESTRAAT 37	8480	ICHTEGEM	051/58 85 34	051/58 21 73	WWW.BEYNE.BE
	RUE JULES MELOTTE 31	4350	REMICOURT	019/54 42 66	019/54 55 44	WWW.BOUMATIC.COM
	NIJVERHEIDSLAAN 6	8580	AVELGEM	056/64 66 66	056/64 54 53	WWW.CVNH.BE
	LEON CLAEYSSTRAAT 3 A	8210	ZEDELGEM	050/25 30 42	050/25 36 61	WWW.NEWHOLLAND.COM
	LEON CLAEYSSTRAAT 3 A	8210	ZEDELGEM	0473/30 08 67	03/385 18 27	WWW.CASEIH.COM
	LINTEWEVERSSSTRAAT 21	7780	KOMEN	056/55 48 53	056/55 48 52	WWW.COBEFA.BE
	PEPERSTRAAT 4A	3071	ERPS-KWERPS	02/759 40 93	02/759 99 28	WWW.JOHNDEERE.BE
	RUEROI ALBERT 1A	4280	HANNUT	019/51 37 38	019/51 08 58	WWW.CUYCKENS.COM
	RUE E. VANDEVELDE 77A	7190	ECAUSSINES	067/44 45 78	067/44 45 14	WWW.JOSE-DANNEELS.BE
	GROENDREEF 22	9880	AALTER	09/325 75 15	09/374 06 95	WWW.DE-JAEGER.BE
	INDUSTRIEPARK DRONGEN 10	9031	DRONGEN	09/280 91 00	09/280 91 30	WWW.DELAVAL.BE
	HULSTSESTRAAT 2	8860	LENDELEDE	056/73 80 80	056/70 56 50	WWW.MERLOBENELUX.COM
	KUURNESESTRAAT 20-22	8531	HARELBEKE-HULSTE	056/71 55 21	056/70 47 19	WWW.DELVANO.BE
	81A RUE D'AUDREGNIES	7608	WIERS	069/77 22 40		WWW.DEMASY.BE
	STEENWEG OP DEINZE 59	9880	AALTER	09/386 20 29	09/386 52 61	WWW.DEMUYNCK-AGRI.BE
	GROTE MOERSTRAAT 4	9940	EVERGEM	09/253 05 84	09/253 40 98	WWW.DEWA-NV.BE
	MOORSEELSESTEENWEG 20	8800	ROSELARE-RUMBEKE	051/20 58 71	051/21 11 82	WWW.DEWULFGROUP.COM
	IZENBERGESTRAAT 5	8630	VEURNE-VINKEM	058/28 00 80	058/28 00 88	WWW.DEZEURE.BE
	AVENUE DE MAIRE 25-29	7500	TOURNAI	069/22 55 89	069/84 20 53	
	DIESVELDSTRAAT 2	8553	OTEGEM	056/77 70 88	056/77 52 13	WWW.ELIET.EU
	RUE DE L'INDUSTRIE 13	F-67165	WISSEMBOURG	0033/388 54 89 00	0033/388 94 06 24	WWW.ETESIA.COM
	SINT-TRUIDENSESTEENWEG 252	3300	TIENEN	016/80 54 39	016/80 54 38	WWW.EUROGARDEN.BE
	BANSIONS 1A	4845	JALHAY	0475/75 43 27	087/47 50 28	WWW.EVRARDSA.COM
	RUE DE VILLERS 34	4520	WANZE	085/61 62 00	085/61 62 10	WWW.FAGADIS.BE
	CARDIJNLAAN 10	8600	DIKSMUIDE	051/55 00 20	051/50 53 20	WWW.FULLWOOD-PACKO.BE
	HAGELBERG 1	2550	OLEN	014/28 28 90	014/21 05 07	WWW.GEA-FARMTECHNOLOGIES.BE
	INDUSTRIELAAN 5	8740	PITTEM-EGEM	051/46 67 58	051/46 66 69	WWW.VANHESSCHE.BE
	OUDE KASTEELDREEF 1	9990	MALDEGEM	050/71 14 70	050/71 54 76	WWW.RECORD-TRAILERS.COM

LEDENLIJST

**FEDAGRIM
2014-2015**

NR	FIRMA	SINDS	IMPORT./ CONSTR.	SECTORIELE GROEP				NATION. VERDELER	LOKAAL VERDELER	TOE- LEVERANCIER
				G1	G2	G3	G4			
45	GGP BENELUX BV	2/93	C			X				X
46	GOEMINNE ANDRE	08/13	D				X		X	
47	GRIMME BELGIUM	91	I	X				X		
48	HALLOY ET FILS ETS	91	I	X	X			X		
49	HILAIRE VAN DER HAEGHE NV	91	I	X		X		X		
50	HITACHI POWER TOOLS BELGIUM NV SA	07/07	I			X		X		
51	HOCKE SA-NV	91	I	X				X		
52	HONDA BELGIUM NV - AFDELING POWER EQUIPMENT	91	I			X		X		
53	HUSQVARNA BELGIUM SA	8/91	I			X		X		
54	INDUMA BVBA	04/99	I			X		X		
55	IPSAM INTERNATIONAAL NV	91	C	X						
56	J.C.B. BELGIUM NV	12/98	I	X		X		X		
57	JOSKIN DISTRITECH SA	07/12	I	X				X		
58	JOSKIN SA	91	C	X						
59	KEYMOLEN AGRI SA	08/13	D				X		X	
60	KEY-TEC BVBA	07/13	D				X		X	
61	KRUSE OOTMARSUM	06	I	X		X				X
62	KVERNELAND GROUP BENELUX BV	92	I	X				X		
63	LECOMTE FOSSION SA	12/13	D				X		X	
64	LELY NEDERLAND NV	01/05	I	X	X					X
65	LEMKEN GMBH & CO KG	04/09	I	X						X
66	ETS LEROY SERGE ET MARC ADF SASPJ	01/14	D				X		X	
67	LIMKO NV	91	I		X			X		
68	ETS GILBERT L'HOMME SA	07/13	D				X		X	
69	LMB BUYSSE	07/13	D				X		X	
70	ETS LOISELET ET FILS SPRL	01/14	D				X		X	
71	LOUIS NAGEL BV	07/11	I	X		X				X
72	LOWETTE AGROTECHNIC NV	08/13	D				X		X	
73	LUDO PAUWELS BVBA	03/12	I	X				X		
74	M.D.M. INDUSTRIE SA	9/97	C/I	X				X		
75	MAHIEU METAALBOUW BVBA	7/00	C		X					
76	MAKITA NV	6/10	I			X				X
77	MALENGIER W & F BVBA	08/13	D				X		X	
78	MANITOU BENELUX SA NV	5/98	I	X				X		
79	MARCHANDISE SA	10/13	D				X		X	
80	MARIEN LMB BVBA	10/13	D				X		X	
81	MASCHIO GASPARDO BENELUX BVBA	91	I	X	X	X		X		
82	MATERA NV	11/01	I	X				X		
83	MATERMACO NV	91	I	X		X		X		
84	MENART SPRL	91	C/I			X		X		
85	MERCKX MACHINES NV	07/13	D				X		X	
86	FIRMA MERTENS	10/13	D				X		X	
87	ATELIER AGRICOLE ANDRE MESTDAGH	07/13	D				X		X	
88	ETS MOLITOR ET FILS SPRL	10/13	D				X		X	

	ADRES	PC	STAD	TEL	FAX	WEBSITE
	GALGENVELDSTRAAT 25A	8700	TIELT	051/46 00 00	051/46 67 27	WWW.STIGA.BE
	OUDENAARDESESTEENWEG 7	9770	KRUISHOUTEM	09/383 62 32	09/383 62 32	WWW.GOEMINNE-MACHINERY.BE
	RUE DE LA CORTEWILDE 30	7781	HOUTHEN	056/56 05 50	056/56 05 56	WWW.VANDERSTICHELEN.BE
	RUE DU FOURNEAU 49	5620	SAINT AUBIN	071/68 81 66	071/68 75 47	WWW.ETS-HALLOY.BE
	BOOMSESTEENWEG 174	2610	WILRIJK	03/821 08 30	03/821 08 80	WWW.VANDERHAEGHE.BE
	KONINGIN ASTRIDLAAN 51	1780	WEMMEL	02/456 11 71	02/456 11 75	WWW.HITACHI-POWERTOOLS.BE
	A. GOSSETLAAN 13	1702	GROOT-BIJGAARDEN	02/467 28 11	02/467 29 93	WWW.HOCKE.BE
	SPHERE BUSINESS PARK ZONING 3 DOORVELD 181-184	1731	ZELLIK	02/620 10 00	02/620 11 49	WWW.HONDA.BE
	ZI 2 AVENUE DES ARTISANS 50	7822	ATH (GHISLENGHIEN)	068/25 14 10	068/25 14 50	WWW.HUSQVARNA.BE
	ALBERT DEHEMLAAN 5B	8900	IEPER	057/20 77 56	057/20 59 13	WWW.INDUMA.BE
	RIJMAKERLAAN 16	2910	ESSEN	03/670 17 70	03/670 17 80	WWW.IPSAM.COM
	NIJVERHEIDSLAAN 3	3360	OPGLABBEK	089/69 50 50	089/69 50 79	WWW.JCB.COM
	RUE DE WERGIFOSSE 39	4630	SOUMAGNE	04/377 35 45	04/377 10 15	WWW.DISTRITECH.BE
	RUE DE WERGIFOSSE 39	4630	SOUMAGNE	04/377 35 45	04/377 10 15	WWW.JOSKIN.COM
	ROUTE DE BRUXELLES 47	1430	REBECQ	064/63 64 07	067/67 04 95	WWW.KEYMOLEN-AGRI.COM
	PAPDIJK 16A	9180	MOERBEKE-WAAS	09/326 00 99	09/326 00 88	WWW.KEY-TEC.BE
	POSTBUS 78	NL-7630	AB OOTMARSUM	0031/541 291 756	0031/541 293 578	WWW.KRUSE.NL
	ESSENESTRAAT 18A	1740	TERNAT	02/582 80 02	02/582 75 01	WWW.KVERNELANDGROUP.COM
	AVENUE DE CRIEL 19	5370	HAVELANGE	083/63 30 31	083/63 32 87	WWW.LECOMTEFOSSION.BE
	CORNELIUS VAN DER LELYLAAN 1	NL-3147	PB MAASSLUIS	0031/881 228 221	0031/105 996 343	WWW.LELY.COM
	VARENDONK 10	9940	SLEIDINGE	0474/97 46 22	09/328 65 69	WWW.LEMKEN.COM
	RUE DU PALAIS 33	7760	POTTES	069/45 45 25	069/45 66 98	
	ASSESTEENWEG 136	7850	EDINGEN	02/395 85 00	02/395 51 36	WWW.LIMKO.BE
	RUE DE LA VALLEE 21	4280	HANNUT	019/51 33 98	019/51 25 75	
	COCQUYTPOLDERDIJK 5	9982	SINT LAUREINS	09/379 81 55	09/379 02 21	WWW.LMBBUYSSSE.BE
	RUE DES MATELOTS 70	7800	ATH (GHISLENGHIEN)	068/26 45 43	068/26 46 49	WWW.LOISELET.BE
	WANRAAIJ 53	NL-6673	DM ANDELST	0031/488 420 819	0031/488 452 819	WWW.LOUISNAGEL.COM
	TONGERSESTEENWEG 113	3840	BORGLOON	012/44 09 90	012/74 54 70	WWW.LOWETTEAGROTECHNIC.BE
	BRANDSTRAAT 8A	9080	BEERVELDE	09/355 90 38	09/356 83 88	WWW.LUDOPAUWELSBVBA.BE
	CHEMIN DE MOSSEE 4	5590	CINEY	083/21 15 78	083/21 57 48	WWW.MDMINDUSTRIE.BE
	RUE DES RUBANIERS 2	7780	COMINES	056/55 40 40	056/55 40 60	WWW.MAHIEU-CONSTRUCT.BE
	JAN BAPTIST VINKSTRAAT 2 INDUSTRIAL PARK GULLEDELLE	3070	KORTENBERG	02/257 18 46	02/257 18 65	WWW.MAKITA.BE
	NONNEBOSSENSTRAAT 25	8980	ZONNEBEKE	057/46 65 29	057/46 81 30	WWW.MALENGIER.BE
	RUE DES ANDAINS 2	1360	PERWEZ	081/65 42 30	081/65 42 42	WWW.MANITOU.COM
	ROUTE D'OMBRET 264	4480	CLERMONT-SOUS- HUY	085/31 15 91	085/31 58 32	WWW.MARCHANDISE.BE
	GENELAAR 103	2450	MEERHOUT	0496/64 31 20		
	BERGSTRAAT 36B	3945	HAM	011/45 07 20	011/42 96 76	WWW.MASCHIO-GASPARDOBENELUX.BE
	ZI DE SAUVENIERE - RUE DES PRAULES 3A	5030	GEMBLOUX	081/62 75 00	081/62 75 00	WWW.MATERMACO.BE
	ZI DE SAUVENIERE - RUE DES PRAULES 3A	5030	GEMBLOUX	081/62 75 00	081/62 75 00	WWW.MATERMACO.BE
	RUE BENOIT 31	7370	DOUR	065/61 07 60	065/61 07 49	WWW.MENART.BE
	LEUVENSESTEENWEG 149	3390	TIELT-WINGE	016/63 43 25	016/63 41 91	
	DENDERMONDSESTEENWEG 88	9290	OVERMERE	09/367 75 46	09/367 75 45	
	CHAUSSEE DE NIVELLES 37	1461	HAUT ITTRE	02/366 23 88	02/366 39 08	WWW.MESTDAGH-AGRICOLE.BE
	RUE SAINT NICOLAS 31	6780	HONDELANGE	063/22 41 26	063/22 81 46	WWW.WALLUX.COM/MOLITOR-ET-FILS- MESSANCY

LEDENLIJST

**FEDAGRIM
2014-2015**

NR	FIRMA	SINDS	IMPORT./ CONSTR.	SECTORIELE GROEP				NATION. VERDELER	LOKAAL VERDELER	TOE- LEVERANCIER
				G1	G2	G3	G4			
89	MORTI NV	4/96	C		X					X
90	MUELLER SALES	7/00	I		X					X
91	MYLLE H	08/13	D				X		X	
92	NEIRINCK STALINRICHTINGEN BVBA	3/02	C/I		X					X
93	PACKO NV	91	I	X				X		
94	PACKO INOX NV	91	C		X					
95	PEETERS ESSEN BVBA	10/13	D				X		X	
96	PHILAGRI SPRL	08/13	D				X		X	
97	PIVABO BVBA	06	I			X		X		
98	PÖTTINGER BELGIUM SPRL	12/12	I	X				X		
99	QUINTYN BVBA	10/13	D				X		X	
100	RDS ELECTRONICS BVBA	5/98	I	X				X		
101	ROMMELAERE NV	10/13	D				X		X	
102	SAME DEUTZ FAHR BENELUX	10/12	I	X						X
103	STEENO NV	91	C	X		X				
104	NV J. TAVENIER & ZN	08/13	D				X		X	
105	TECHNISCHE MACHINEHANDELS BEDRIJF C. V/D POLS & ZONEN BV	9/14	I	X		X				X
106	THE PONDEROSA BVBA	08/13	D				X		X	
107	THOMAS BVBA	3/03	I			X	X	X	X	
108	TORO EUROPE NV	91	I			X		X		
109	ULRIX LANDBOUWMACHINES NV	07/13	D				X		X	
110	VAN BASTELAERE BVBA	10/13	D				X		X	
111	VAN DYCK MARCEL BELGIUM NV	91	I			X		X		
112	VANDAELE KONSTRUKTIE NV	91	C			X				
113	VAN DAMME - VAN HECKE BVBA	10/13	D				X		X	
114	VANPETEGHEM A & G BVBA	6/99	C		X					X
115	VANPETEGHEM LANDBOUWMACHINES NV SA	91	C/I	X		X		X		
116	VDV BETON NV	10/94	C		X					X
117	VERBEKE GERARD & ZONEN BVBA	08/13	D				X		X	
118	VERSCHUEREN BVBA	10/13	D				X		X	
119	VERVAEKE BVBA-SPRL	7/95	C		X					X
120	VERWILST	08/13	D				X		X	
121	WILLY NAESENS INDUSTRIEBOUW	06/12	C		X					X
122	WOLFF-WEYLAND SPRL	07/13	D				X		X	

G1: Tractoren en Landbouwmachines
 G2: Veeteeltuitrusting en Stallenbouw
 G3: Materiaal voor Tuin en Groene Zones
 G4: Distributie

	ADRES	PC	STAD	TEL	FAX	WEBSITE
	BOOIEBOS 10	9031	DRONGEN	09/282 48 77	09/282 45 09	WWW.MORTI.BE
	NARCISSTRAAT 14	NL-9404	RK ASSEN	0031/592 361 600	0031/592 361 601	WWW.MUELLERBV.COM
	DOORNIKSERIJKSWEG 61	8510	BELLESEM	056/22 36 01	056/22 70 07	WWW.MYLLEH.BE
	GROENE SPRIETSTRAAT 7	8755	RUISELEDE	051/68 83 75	051/68 75 30	WWW.NEIRINCK.BE
	TORHOUTSESTEENWEG 166	8210	ZEDELGEM	050/25 00 10	050/25 00 50	WWW.PACKO.BE
	TORHOUTSESTEENWEG 154	8210	ZEDELGEM	050/25 06 00	050/20 07 52	WWW.PACKO.COM
	HORENDONK 303 A	2910	ESSEN	03/667 24 72	03/667 74 69	WWW.PEETERSESSEN.COM
	RUE UYTTEBROECK 4	6210	FRASNES-LEZ-GOSSELIES	071/87 03 20	071/87 03 25	
	GEN. LEMANSTRAAT 92	8930	MENEN	056/51 52 50	056/53 19 34	WWW.PIVABO.BE
	AVENUE ADOLPHE LACOMBLE 69-71 B 5	1030	BRUXELLES	02/894 41 61	/	WWW.POETTINGER.AT
	HILLESTEENWEG 63	8750	WINGENE	081/65 54 79	051/65 55 12	WWW.TRAKTOR.BE
	GROOT BRITTANIELAAN 2	8970	POPERINGE	057/33 55 77	057/33 82 65	WWW.RDSELECTRONICS.BE
	ROCHESTERLAAN 8	8470	GISTEL	059/27 85 29	059/27 69 67	WWW.ROMMELAERE.BE
	BIJSTERHUIZEN 20-05	NL-6604	LH WIJCHEN	0031/248 200 180	0031/248 200 189	SAMEDEUTZ.FAHR.BE
	OUDENAARDESTRAAT 45	8570	VICHTE	056/77 70 01	056/77 77 00	WWW.STEENO.BE
	BRUISBEKE 53	9520	SINT-LIEVENS-HOUTEM	053/62 31 24	053/62 81 13	WWW.TAVERNIERNV.BE
	STATIONSWEG 36	NL-3214	VK ZUIDLAND	0031/181 458 845	0031/181 452 114	WWW.POLS.NL
	STEENWEG DEINZE 106A	9810	NAZARETH	09/386 19 89	09/386 14 86	WWW.THE-PONDEROSA.COM
	BRUSSELESTEENWEG 144	1785	MERCHTEM	052/37 22 73	052/37.37.40	WWW.FIRMATHOMAS.BE
	NIJVERHEIDSTRAAT 5	2260	OEVEL	014/56 29 60	014/56 29 51	WWW.TORO.BE
	ELDERENWEG 16	3770	RIEMST	012/23 20 97	012/39 11 03	
	SPIEVELDSTRAAT 31 E17/3251	9160	LOKEREN	09/348 35 69	09/349 17 88	WWW.VANBASTELAERE.BE
	PROVINCIEBAAN 79	2235	HOUTVENNE	016/69 91 56	016/69 62 53	WWW.VANDYCK.BE
	STATIONSSTRAAT 117	8780	OOSTROZEBEKE	056/66 45 01	056/66 30 40	WWW.VANDAELE.BIZ
	VAART 6	9988	WATERVLIET	09/379 82 95	09/379 94 15	
	ZWARTSTRAAT 41	8647	RENINGE	057/40 01 43	057/40 08 06	WWW.VANPETEGHEM-ONLINE.BE
	ST-ELOOISTRAAT 40	8840	WESTROZEBEKE	051/70 11 14	051/70 35 24	WWW.NVVPETEGHEM.BE
	MEERSEWEG 135 A	2321	MEER-HOOGSTRATEN	03/315 72 72	03/315 87 12	WWW.VDVBETON.BE
	INDUSTRIESTRAAT 23	8755	RUISELEDE	051/68 84 68	051/68 75 89	
	HIJFTE - CENTER 13	9080	LOCHRISTI	09/355 58 94	09/355 59 03	WWW.TRAKTOR-VERSCHUEREN.BE
	INDUSTRIESTRAAT 8C	8755	RUISELEDE	051/68 97 73	051/68 99 92	WWW.VERVAEKE.BE
	KANEGEMSTRAAT 163	8700	KANEGEM - TIELT	051/68 73 90	051/68 77 07	WWW.JD-DEALER.BE/BART.VERWILST
	KOUTER 3	9790	WORTEGEM - PETEGEM	056/69 41 11	056/69 41 40	WWW.WILLYNAESSENSAGRO.BE
	RUE DU MARCHE 28	6600	BASTOGNE	061/21 67 85	061/21 68 10	



TEAM FEDAGRIM

2014-2015

NAAM	FUNCTIE
MICHEL CHRISTIAENS	SECRETARIS-GENERAAL
ALAIN VANDER CRUYS	COÖRDINATOR EVENEMENTEN
DELPHINE DE THEUX	COÖRDINATOR FEDERATIEWERKING
GERT VAN THILLO	COÖRDINATOR FEDERATIEWERKING
LIES LEEMANS	MANAGEMENT ASSISTANT

Foto vlnr: Gert Van Thillo, Delphine de Theux, Alain Vander cruys, Lies Leemans, Michel Christiaens

BRONVERMELDING

Statistieken Fedagrim VZW
Jaarlijkse bevraging leden Fedagrim

COLOFON

Redactie: Gert Van Thillo
Vormgeving: Impact Communications BVBA
Concept & Layout: Maister.be
Drukwerk: Swinnen printing NV
Fotografie: Marcel van Coile - Hannes Verstraete



WWW.FEDAGRIM.BE