

HET MAGAZINE VAN **CASE IH** 1/2014

FARMFORUM



FARMLIFT

DE NIEUWE ALLROUNDLADER

MAGNUM CVX

DE EFFICIENCYVERBETERAAR

ST. VALENTIN

BUILT WITH PASSION

MAGNUM CVX

STERKER DAN DE REST

STERK, ZUINIG, COMFORTABEL

- Vanaf nu met Case IH CVX continu-variabele transmissietechnologie
- Uniek toerental van 1350 (1125 voor België) omwentelingen per minuut bij een transportsnelheid van 50 km/h (40 km/h voor België).
- Sterkste standaardtractor in de wereld met een vermogensbereik van 235-420 pk
- Comfortabele cabine met luxueuze uitrusting en intuïtieve bediening



INHOUD

03 Editorial

04 Case IH ploegt voor de wetenschap. In dienst van het klimaat- en ecosysteemonderzoek



06 Nieuwe telescoopladerserie van Case IH Case IH Farmlift – de allround- der met extra prestaties

08 Het nieuwe Case IH XCN-2050-display – de volgende generatie Precision Farming-displays

09 Innovatieve serviceconcepten bij Case IH: nieuwe generatie servicevoertuigen verschijnt aan de start

10 Magnum CVX in de akkerbouw De efficiencyverbeteraar: Magnum 370 CVX zorgt voor een duidelijke prestatieverbetering

12 Korte berichten

16 Vaste en mooi gevormde balen

18 Perspectieven tonen: Case IH ondersteunt Europees Congres van Jonge Boeren in Brussel

20 AccuGuide in de praktijk – blijft ook in de 'bergen' goed in het spoor

21 Efficiënter dorsen – het nieuwe 3050 VariCut-maaibord

22 Tractorbouw in St. Valentin: innoveren en op de proef stellen voor de hoogste normen – 'Built with passion': het onmogelijke mogelijk maken

24 Ongecompliceerde technologie

26 Duurzame energie in de landbouw

28 Landbouw op het gebied van duurzaamheid aan de schandpaal: wie past de schoen?

30 Lokaal

EDITORIAL

SMART & EFFICIENT FARMING – NIEUWE OPLOSSINGEN EN INNOVATIES VAN CASE IH

I BESTE LEZERS,

In deze editie maken wij weer een wijde boog – van de Case IH-tractor in dienst van wetenschappelijk onderzoek via de nieuwe Farmlift en de verhoging van de efficiency door Precision Farming tot aan het Young Farmers Congress in januari in het Europees Parlement te Brussel, dat wij actief hebben ondersteund.

Al deze onderwerpen houden verband met duurzaamheid. Hoewel duurzaamheid inmiddels een versleten begrip lijkt, wordt hiermee een van de belangrijkste uitdagingen van onze tijd getypeerd. En toen wij in januari 2014 het tweede Europese Congres van Jonge Boeren ondersteunden, was dat zeker een duurzame investering, een investering in de toekomst van ons allemaal. Want wie anders dan de jonge boeren van nu moeten in de toekomst ons voedsel produceren?

Deze jonge boeren hebben iets laten zien wat ook in het dagelijks leven steeds weer zichtbaar is en met 'Built with passion' zeer treffend wordt omschreven: een passie, gedragen door betrokkenheid, vertrouwen, precisie en teamgeest, die de kwaliteit mogelijk maakt, waarvoor onze machines garant staan. Wij zijn er trots op dat wij merken dat onze medewerkers dezelfde instelling en band met het bedrijf hebben.

Wij zijn ook trots op wat wij u in deze editie weer aan technische noviteiten kunnen presenteren. Ook dat is in de praktijk gebrachte duurzaamheid, betekent meer efficiency, meer prestaties en daarmee ook meer voordeel voor onze klanten.

Ik hoop dat u de reportages van FarmForum net zo spannend en gevarieerd vindt als ik.

Veel leesplezier!

Gabriele Hammerschmid

Case IH Marketing Director voor Europa,
Zuid-Azië & Afrika



CASE IH MAXXUM PLOEGT VOOR DE WETENSCHAP IN DIENST VAN HET KLIMAAT- EN ECOSYSTEEMONDERZOEK

SINDS JUNI 2013 IS BAD LAUCHSTÄDT BIJ HALLE IN SAKSEN-ANHALT (DUITSLAND) EEN WETENSCHAPPELIJKE ATTRACTIE RIJKE.

Het is vermoedelijk de enige inrichting in de wereld met tien enorme stalen constructies, waarbinnen toekomstige klimaatveranderingen kunnen worden gesimuleerd en waarvan de effecten kunnen worden onderzocht. In totaal behoren 25 te overdekken en nog eens 25 niet te overdekken proefterreinen tot het complex van de 'Global Change Experimental Facility (GCEF)', een locatie van het Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung GmbH (UFZ) Leipzig. Bij de ontwikkeling van de inrichting ging het de onderzoekers er niet alleen om de mogelijke effecten van de klimaatverandering te simuleren, maar

ook om de effecten van het landgebruik zelf te registreren.

INVLOEDEN VAN KLIMAATVERANDERING EN LANDGEBRUIK OP HET SPOOR

Om deze reden kunnen vijf van de stalen complexen met in totaal 25 percelen worden overdekt; zodra de zon ondergaat, worden hier de foliedaken en de zijwanden automatisch gesloten. Als gevolg hiervan liggen de nachttemperaturen tot drie graden Celsius hoger dan op de terreinen in de andere vijf complexen met eveneens

25 percelen in totaal, die 's nachts open blijven. Behalve de verandering van de temperatuur kan zo ook een veranderde neerslagverdeling, zoals toenemende zomerdroogte, worden gesimuleerd en met de echte weersomstandigheden op de locatie worden vergeleken.

Als landgebruikvarianten worden conventionele landbouw, biologische landbouw, intensief en extensief beheerd grasland en een schapenweide met elkaar vergeleken – en dat zowel met als zonder overkapping.

Dr. Martin Schädler, de wetenschappelijke coördinator van dit grote project, is optimistisch:



"Wij zullen de gevolgen van de klimaatverandering en het landgebruik onder vrij realistische omstandigheden kunnen observeren." En dat geldt niet alleen voor de groei en de samenstelling van de plantenbestanden, maar bijvoorbeeld ook voor het bodemleven, dus het grote aantal organismen dat in de bodem bijvoorbeeld voor de opbouw, afbraak en omzetting van het humus zorgt. Want ook de samenstelling en activiteit hiervan zouden bij veranderende randvoorwaarden onderhevig kunnen zijn aan een meer of minder ingrijpende verandering.

I GROOT GENOEG VOOR 'ECHTE LANDBOUWTECHNIEK'

Veel percelen voor nauwkeurige wetenschappelijke proeven zijn maar een paar vierkante meter groot. Dat is vaak niet anders realiseerbaar, maar is om verschillende redenen nadelig, omdat processen op grote schaal nauwelijks op een paar vierkante meter zijn waar te nemen, kleine oppervlakken gevoeliger zijn voor randeffecten en verstoringen, en onderzoekers uit verschillende disciplines op de te kleine percelen niet ongestoord kunnen werken. In tegenstelling tot al deze vaak gebruikelijke beperkingen schept de inrichting in Bad Lauchstädt welhaast overdadige arbeidsomstandigheden. De afzonderlijke percelen zijn met een breedte van zes meter en een lengte van 24 meter zo groot dat ze met 'normale' landbouwmachines kunnen worden bewerkt. Zo is het mogelijk om een Case IH Maxxum 5130 als 'agrarische arbeidskracht' in te zetten en zo de omstandigheden in de werkelijkheid en buiten wetenschappelijke experimenten zeer dicht te benaderen.

I IN UITSTEKEND GEZELSHAP!

Wat de technische uitrusting van de GCEF betreft, bevindt de Maxxum zich in opperbest gezelschap: veel gegevens en informatie die in de komende jaren op deze locatie worden geregistreerd, komen in een autonoom sensor-netwerk terecht, dat aan de UFZ is ontwikkeld. Hiervan maakt een groot aantal kleine stations deel uit, die bijvoorbeeld de vochtigheid en temperatuur van lucht en bodem en ook de stralingsintensiteit registreren. De gegevens komen geautomatiseerd via routers in de bij het project behorende database terecht. "Wij bevinden ons hier op een waar high-tech proefterrein", stelt projectcoördinator Schädler enthousiast vast, en wijst erop dat de voor de waarnemer zichtbare techniek slechts een deel van de inrichting uitmaakt, terwijl het andere onzichtbare deel in de grond ligt of als 'gegevenswolk' in de lucht op weg is naar de volgende router.

I NIET VOOR EEN PRIKJE TE KRIJGEN

Zo'n inrichting biedt buitengewone mogelijkheden, maar is dan ook niet voor de bekende peanuts te krijgen: ongeveer 4 miljoen euro hebben het Duitse ministerie voor Onderwijs en Onderzoek en de deelstaten Saksen-Anhalt en Saksen in de GCEF geïnvesteerd. Zonder twijfel geen habbekrats – maar voor dat geld is de inrichting ook een project waaruit behalve wetenschappers ook natuurbeschermers en landschapsarchitecten, boeren en beleidsmakers waardevolle informatie kunnen halen.

Naast de afmetingen van de proefpercelen verschildt de GCEF ook op het punt van de geplande

duur van de proef ten opzichte van veel andere onderzoeksplannen. Na de 'gelijkschakeling' van alle percelen in het eerste voorjaar, waarin overal haver werd gezaaid, volgde in de herfst van 2013 het uitzaaien van de voor de verschillende gebruikstypen geplande akkerbouwgewassen en grasmengsels. De schapen voor de weidegrond zullen in het voorjaar van 2014 met hun werk als 'assistenten van de wetenschappers' beginnen – en dan moet de inrichting minimaal vijftien jaar lang draaien en zo de dieren- en plantengemeenschappen voldoende tijd geven om klimaat- en beheersgebonden kenmerken te ontwikkelen.

I INZICHTEN ONDER DE LOEP

Het vermogen van ecosystemen om milieu-invloeden op te vangen wordt vaak met hun diversiteit in verband gebracht: hoe meer soorten in een ecosysteem voorkomen, hoe minder gevoelig de reactie is bij duidelijke milieuveranderingen, aldus de gangbare leer. En zo'n effect is absoluut plausibel, omdat in systemen met meer soorten meer 'reserves' beschikbaar zijn, die bij het verdringen van afzonderlijke soorten de plaats en functie hiervan kunnen overnemen. Hoe kleiner het aantal soorten echter is, hoe kleiner en zwakker deze 'reservebank' is. Het is nu echter zaak om in de komende 15 jaar echt het bewijs voor dergelijke en andere effecten te leveren. Hiervoor – en voor een groot aantal andere vraagstukken – biedt de Global Change Experimental Facility nu de best denkbare voorwaarden!

Foto: UFZ/ André Künzelmann



NIEUWE TELESCOOPLADER-
SERIE VAN CASE IH

CASE IH FARMLIFT – DE ALLROUNDLADER MET EXTRA PRESTATIES



CASE IH BREIDT HET MACHINEAANBOD UIT MET EEN TELESCOOPLADERSERIE MET ZES NIEUWE MODELLEN / FARMLIFT 525 IS HET COMPACTE EN VOORDELIGE INSTAPMODEL / MODELLEN MET HEFHOOGTES VAN ZES, ZEVEN EN NEGEN METER ZORGEN VOOR PROFESSIONELE MATERIAALOVERSLAG

Telescoopladers zijn bij veel landbouwbedrijven zeer welkom. Als compacte, krachtige laders kunnen ze multifunctioneel bij bijna alle overslag- en transportwerkzaamheden binnen het bedrijf worden ingezet. Case IH presenteert nu een nieuwe telescoopladerserie.

De nieuwe Case IH FarmLift-serie bestaat op het moment van de marktintroductie uit zes verschillende modellen. Met aandrijfvermogens van 74 pk (FarmLift 525) tot maximaal 143 pk bij de FarmLift-modellen 635 en 742 en met hefhoogtes van 5,7 tot 9,6 meter biedt de serie

voor elke logistieke taak bij bedrijven de optimale telescooplader – van de wendbare FarmLift 525, die speciaal is ontwikkeld voor gebruik in gebouwen en stallen, tot aan de krachtige FarmLift 935, die ook hoge overlaadhoogtes probleemloos de baas is.



PROF VOOR VEEHOUDERIJ EN SPECIALE GEWASSEN

Het compacte en voordelige instapmodel hiervoor vormt de FarmLift 525, die met betrekking tot het laadvermogen en de machineprestaties speciaal is geconstrueerd voor gebruik bij bijvoorbeeld het transport van basisvoer in veehouderijbedrijven. Bovendien is dit model uitermate geschikt voor logistieke werkzaamheden op bedrijven, voor speciale gewassen en voor de fruit- en wijnteelt – als alternatief voor de voorlader.

DE HOOGTE IN!

De FarmLift 525 biedt een maximale laadhoogte van 5,7 meter en tilt 2,5 ton op. Hij wordt ook gekenmerkt door een geringe bouwhoogte van minder dan twee meter. Het compacte model met een wielbasis van slechts 2,35 meter maakt een zeer kleine draaicirkel van slechts 3,40 meter mogelijk en is daarmee ideaal voor gebruik in gebouwen en stallen.



ALS HOGE LAADPRESTATIES EN HEFHOOGTE TELLEN

Voor boeren en loonwerkers die meer hefvermogen en hefhoogte nodig hebben, biedt Case IH bij de nieuwe FarmLift-serie vanaf het model 632 een maximale hefhoogte van 6,1 meter, een hefvermogen van 3,2 ton en een aandrijfvermogen van 110 pk (maximumvermogen van 121 pk) aan. Vijf verschillende modellen bieden voor ieder bedrijf de juiste telescooplader in het hogere segment.



I FARMLIFT 935 – HET TOPMODEL

De Farmlift 935 is het topmodel en biedt met een hefhoogte van 9,6 meter en een capaciteit van maximaal 3,5 ton de hoogste productiviteit en beste laadprestaties.

De Farmlift-modellen 632 tot 935 worden aangedreven door moderne, krachtige NEF 4-motoren van FPT, die voldoen aan de Tier 4A-emissienormen. Daarnaast beschikken de Farmlift-modellen over het beproefde Efficient Power System van Case IH met een innovatief en brandstofbesparend uitlaatgasreinigingssysteem op basis van een SCR-systeem.



I SOEPEL EN SNEL LADEN

Een technisch hoogtepunt vormen ook de moderne transmissies, die niet alleen snelle transportritten maar ook krachtige laadprocessen, bijvoorbeeld met hoge trekkracht, mogelijk maken. Voor de modellen zijn een 4x3 Powershift-transmissie of een 6x3 Autoshift-functie beschikbaar; hiermee wordt een maximumsnelheid van 40 km/h bereikt.

I EENVOUDIGE BEDIENING

De chauffeur bestuurt alle belangrijke functies zoals de bediening van de hydraulica en de verandering van richting en versnelling comfortabel en betrouwbaar met de vingertoppen via een joystick.

I OPTIMAAL ZICHT

Alle Farmlift-modellen hebben een comfortabele en ruime cabine die vrijwel geheel van glas is voor een optimaal zicht rondom en met name ook op de hogere werkomgeving. Hierbij hebben de Case IH-ontwikkelaars beproefde details van de uitrusting van de Case IH-tractorcabines overgenomen.



I 'SOEPELE' TELESKOOPBEWEGINGEN

Voor voldoende hefvermogen zijn bij de Farmlift-modellen krachtige systemen met hydraulische vermogens van maximaal 120 l/min beschikbaar. Bij de modellen 635 en 742 is een pomp met variabel debiet met een vermogen van 140 liter geïntegreerd.

NIEUW CONSTRUCTIEPRINCIPE ZORGT VOOR VEILIGE LAAD-PROCESSSEN EN GROTE STABILITEIT

Het nieuw ontwikkelde voertuigchassis van de Farmlift zorgt voor een laag zwaartepunt en een optimale gewichtsverdeling. Daarmee is een stabiele stand bij alle laadprocessen gegarandeerd.

Door de speciale constructie van de telescooparm kunnen ook extreme krachten probleemloos worden opgevangen.

"Ondanks het lage zwaartepunt heeft de machine een hoge bodemspeling. Een optimale gewichtsverdeling tussen voor- en achteras zorgt voor goede tractie en optimale handling op onverharde gronden", oordeelt David Schimpelsberger, productmanager bij Case IH en verantwoordelijk voor de marktintroductie van de Farmlift in Europa.



David Schimpelsberger, Product Marketing Manager Case IH

CASE IH BREIDT IN 2014 AANBOD AAN
SPOORGELEIDINGSSYSTEMEN UIT

HET NIEUWE CASE IH XCN-2050-DISPLAY – DE VOLGENDE GENERATIE PRECISION FARMING-DISPLAYS

HD-MONITOR VAN 12,1-INCH MET HOGE RESOLUTIE VOOR HET EERST MET MULTITOUCH-BEDIENING / MODULAIRE OPBOUW / ANDROID-BESTURINGSSYSTEEM EN QUAD-CORE-PROCESSOREN ZORGEN VOOR HOGE WERKSNELHEID / GEÏNTEGREERDE HD-VIDEOCAMERA

Met het nieuwe XCN-2050-display breidt Case IH nu het aanbod aan modulaire en mobiele spoorgeleidingssystemen uit. Het nieuwe XCN-2050-displaysysteem vormt hierbij de volgende generatie multifunctionele spoorgeleidingssystemen en onderscheidt zich door talrijke nieuwe functies en verdere ontwikkelingen. Technisch hoogtepunt van het nieuwe display is een 12,1-inch brede HD-kleurenmonitor met multitouch-bedieningssysteem. De monitor beschikt over een resolutie van 1280x800 pixels en kan daarmee bijvoorbeeld terreinkaarten in een tot dusver nog niet bereikte resolutie en detailscherpte weergeven.

Bovendien wordt voor het eerst gebruikgemaakt van een multitouch-bedieningssysteem. Dit maakt voor de gebruiker een comfortabele bediening met de vingertoppen mogelijk. Alle functies die bijvoorbeeld van smartphones en tablets bekend zijn, waaronder slepen, vergroten en het scrollen door pagina's, kunnen ook hier worden gebruikt.

SNELLE PROCESSOREN EN OPTIMAAL ZICHT

Voor een snelle en comfortabele werking zorgt nu een actueel Android-besturingssysteem. In combinatie met nieuwe quad-core-processoren wordt een hoge snelheid bij de navigatie bereikt, bijvoorbeeld bij de inbedrijfstelling, de verwerking van signalen en de continue plaatsbepaling. Het display is speciaal geoptimaliseerd voor gebruik bij daglicht en geeft de informatie zelfs bij invallend zonlicht in de cabine nog contrastrijk weer. Kaartweergaven kunnen voorts snel met een vingerbeweging worden gewisseld en vergroot.



Het XCN-2050-systeem heeft een GNSS-satellietontvanger met groot ontvangstbereik voor een snelle en exacte positiebepaling. De ontvanger kan zowel de nieuwe Trimble-correctiesignalen, waaronder RangePoint RTX en CenterPoint RTX inclusief xFill-functies, als de bekende RTK- en VRS-technologieën verwerken.

NIUW: MULTITASKING

Door het Android-besturingssysteem kan ook extra software worden geïnstalleerd en daarmee de functionaliteit worden uitgebreid, bijvoorbeeld met landbouwkundige toepassingen zoals lichtbalkweergaven of de presentatie van aanvullende agrarische informatie – van weergegevens en neerslagwaarden tot aan bedrijfsspecifieke locatiegegevens.

Voor het eerst wordt ook gebruikgemaakt van een ingebouwde HD-videocamera aan de voorkant van het display. Hiermee kunnen bijvoorbeeld extra softwarefuncties eenvoudig via QR-codes worden ingelezen en geactiveerd.



COMFORTABEL WISSELEND BEDRIJF

De XCN-2050 is modulair opgebouwd. Naast het eigenlijke display horen de nieuwe TN 200-module, waarin de GNSS-ontvanger is ondergebracht, en een antenne met groot ontvangstbereik tot het systeem. De ontvangermodule en de antenne kunnen professioneel in de tractor worden geïnstalleerd, zodat het XCN-2050-display nog altijd zeer comfortabel en snel in wisselend bedrijf in verschillende tractoren en oogstmachines kan worden ingezet.

Alle lopende gegevens worden in het apparaat opgeslagen en beweringsprocessen derhalve gedocumenteerd. Hiertoe beschikt het XCN-2050-display over een interne harde schijf met een flashgeheugen van 32 GB. De gegevensoverdracht heeft via USB-sticks plaats.

INNOVATIEVE SERVICECONCEPTEN BIJ CASE IH

NIEUWE GENERATIE SERVICEVOERTUIGEN VERSCHIJNT AAN DE START

Vanaf nu is bij de eerste servicepartners van Case IH de nieuwe generatie servicevoertuigen in gebruik. Deze voertuigen zijn speciaal ontwikkeld voor mobiel gebruik in landbouw- en loonbedrijven en worden gekenmerkt door een moderne service- en diagnoseuitrusting.

"Bij de configuratie van de voertuigen hebben wij de nadruk erop gelegd dat ter plaatse alle belangrijke service- en onderhoudswerkzaamheden overdag kunnen worden verricht, dat bovendien in het geval van een reparatie voertuigdiagnoses zelfstandig en onafhankelijk van de anders gebruikelijke werkplaatsuitrusting kunnen worden uitgevoerd en storingen kunnen worden verholpen. Met deze uitgebreide diagnosecompetentie willen wij de reparatietijd tot een absoluut minimum beperken en vooral de uitvaltijden minimaliseren", meldt Markus Hülsmann, hoofd Klantenservice bij Case IH.

Tot de topuitrustingen behoort een mobiele olieservice-installatie, waarmee ook bij grotere

landbouwmachines een complete olieservice, inclusief afvoer van olie en filters, vakkundig kan worden uitgevoerd.

Voor de verschillende series zijn door Case IH 'first time fix sets' ontwikkeld, die waarborgen dat de technicus het passende reserveonderdeel bij zich heeft.

Ook het Case IH Electronic Service Tool (EST) is in het voertuig ingebouwd. Met dit servicegereedschap is het mogelijk om fouten uit te lezen. Verder kunnen softwareversies worden gecontroleerd en bijgewerkt en parameters worden geregistreerd. Ook aan boord is het nieuwe DATAR-tool. Met dit gereedschap kunnen signalen, drukken en volumestromen grafisch zichtbaar worden gemaakt. Hiermee kan de Case IH-technicus een nog snellere en doelgerichtere diagnose uitvoeren. Een heel bijzondere functie is hier de snelle compressietest.

Bovendien zijn in het EST meer dan 100.000 oplossingsstrategieën uit de wereldwijde kennisdatabase Asist van Case IH opgeslagen. Deze zijn voor de technicus ook offline beschikbaar.



MEER DAN 150 RTK-STATIONS ZORGEN VOOR CORRECTIE-SIGNALEN DIE HET HELE GEBIED BEREIKEN

Case IH biedt met een eigen RTK-netwerk correctiesignalen voor Precision Farming-toepassingen aan, die het hele gebied bereiken.

In het afgelopen jaar kon het aantal stations naar meer dan 150 worden uitgebreid. Deze stations worden meestal door Case IH-dealers bestuurd. Daardoor kunnen boeren, loonwerkers en machinecoöperaties met hun tractoren en oogstmachines in het hele gebied gebruikmaken van correctiesignalen en spoorprecisies van minder dan twee centimeter realiseren. Het erbij betrekken van de Case IH-distributiepartners en daarmee het waarborgen van de onafhankelijkheid ten opzichte van derden is bijzonder gunstig voor boeren en loonwerkers, omdat de bekende uitstekende service en de mogelijkheid om handelend op te treden bij werkpieken ook bij Precision Farming-toepassingen rendabel kan zijn.

"Door ons zeer dichte netwerk maken wij voor bedrijven niet alleen een hoge positionauwkeurigheid bij Precision Farming mogelijk, maar ook het gebruik van exacte RTK-gegevens – zonder zelf in een duur referentiestation te hoeven

investeren", meldt Martin Schönberg, Precision Farming-specialist bij Case IH en coördinator van de uitbreiding van het netwerk in Duitsland.

XFILL VOOR BETROUWBARE SIGNALEN

Sinds de jaarwisseling is ook een nieuwe veiligheidsfunctie in het RTK-netwerk beschikbaar, die voor een betrouwbaardere beschikbaarstelling van signalen zorgt. Case IH xFill is een nieuwe service voor alle gebruikers van het Case IH RTK-netwerk, waarmee positiegegevens enkele minuten beschikbaar worden gesteld, ook als de RTK-correctiegegevensstroom door obstakels die schaduw veroorzaken of door problemen met de draadloze techniek niet beschikbaar is.

De nieuwe xFill-functie is onmiddellijk beschikbaar zodra het RTK-signaal wordt onderbroken. Er ontstaat geen vertraging, zodat zonder onderbreking kan worden doorgewerkt. Hiermee is het in de praktijk mogelijk om het wegvallen van zend- en internetverbindingen, wat de hoofdoorzaak voor verloren RTK-correctiegegevens is, op te vangen. Verder is het voor de functie van xFill niet noodzakelijk dat de RTK-signalen al voor een bepaalde

periode zijn ontvangen. xFill is direct na de eerste systeemstart paraat en kan vanaf de eerste seconde het wegvallen van RTK-signalen tot 20 minuten lang overbruggen.

DRAADLOZE VERBINDING VOOR NOG NAUWKEURIGER RIJDEN

Nog een bijzonderheid van het Case IH RTK-netwerk is de koppeling met het draadloze netwerk en het internet. Zowel de RTK-stations als de tractor zijn hierbij verbonden met het internet. De tractor wordt naast het eigenlijke GPS-besturingssysteem uitgerust met een modem met draadloze aansluiting en kan daarmee een internetverbinding met de gegevens van RTK-stations maken. Via de draadloze verbinding krijgt deze van de RTK-stations voortdurend gecorrigeerde gegevens en kan zo een zeer nauwkeurige positiebepaling realiseren, waardoor een rijprecisie tot maar liefst twee centimeter mogelijk is. Bovendien kunnen de correctiegegevens ook door GPS-systemen van andere aanbieders worden gebruikt en de Case IH AFS-oplossingen ook in producten van andere fabrikanten worden toegepast.

MAGNUM CVX IN DE AKKERBOUW DE EFFICIENCY- VERBETERAAR: MAGNUM 370 CVX ZORGT VOOR EEN DUIDELIJKE PRESTATIEVERBETERING

BOER RALF HERZOG UIT DITHMARSCHEN ZETTE ALS EEN VAN DE EERSTE AKKERBOUWERS IN DUITSLAND EEN MAGNUM 370 CVX IN / OPERATIEVE KOSTEN VAN DE BODEMBEWERKING WORDEN VERDER VERMINDERD / RESERVES IN DE TEELT BENUTTEN



Boer Ralf Herzog

Boer Ralf Herzog uit Schmedeswurth, gelegen in de regio Dithmarschen in Sleeswijk-Holstein, is een van de eerste boeren in Europa die een Magnum CVX al kort na de presentatie grondig

hebben getest en gekocht. Nu is het nieuwe vlaggenschip uit de Magnum-serie, een Case IH Magnum 370 CVX, aan het bedrijf geleverd. Reden genoeg voor FarmForum om met de boer een gesprek te hebben over zijn beslissing om deze grote tractor te kopen.

Boer Ralf Herzog is een typische Noord-Duitse ondernemer. Eerder rustig en gelaten, en zelfs een beetje terughoudend, vertelt hij over zijn bedrijfsconcept. De vierde generatie van de familie Herzog doet aan akkerbouw en groenteteelt in de regio Dithmarschen. Dit is een van de grootste koolteeltgebieden in Europa. Op meer dan 2800 hectare telen boeren hier wittekool en andere groenten. Bovendien tref je hier specialisten op het gebied van de wortel- en aardappelteelt aan.

De oorspronkelijk zeer klein opgezette bedrijven hebben in de afgelopen decennia heel veel knowhow hierover vergaard, bijvoorbeeld op het gebied van de marketing, maar vooral ook op het gebied van de be- en verwerking van groentespecialiteiten.

Bijna alle akkerbouwbedrijven zijn zeer gespecialiseerd. Dat geldt ook voor het bedrijf van de familie Herzog. 100 procent van de kooloogst wordt in speciale koelhuizen, die door de boer zelf zijn gebouwd, opgeslagen en tussen februari en juli via gespecialiseerde koolhandelaren aan de levensmiddelenketens van Duitsland verkocht.

Naast de eigen vruchtwisseling voor sluitkool doet Ralf Herzog nog aan twee vruchtwisselingen

voor koolzaad en suikerbieten, die beide met winterkoren worden afgewisseld.

Ook arbeidstechnisch gezien draait veel om de kool. Vooral de oogst gaat nog gepaard met veel handwerk, maar ook aan de opslag en vooral de verwerking voor de verkoop zijn nog altijd handmatige beweringsprocessen verbonden.

ELKE EFFICIENCYVERBETERING WELKOM

"Tegen deze achtergrond is natuurlijk hoge efficiency in de hele akkerbouw heel belangrijk. Wij trachten al jaren om hier natuurlijk gebruik te maken van reserves. Alle concepten die bijdragen aan betere prestaties, bijvoorbeeld bij de bemesting en de verzorging of bij de gewasbescherming, zijn voor ons interessant. Niet in de laatste plaats om arbeidstijd voor de uiteenlopende taken en eventueel ook nieuwe projecten vrij te maken."

Maar waarom een grote tractor als de Magnum 370 CVX op dit bedrijf? "In principe gaan wij voor een lange gebruiksduur van onze machines, dat wil zeggen: bij de aanschaf zijn prestaties het belangrijkste", legt Ralf Herzog uit en hij vervolgt:

MEER AANDRIJFVERMOGEN NODIG

"Voor de Magnum hebben wij ook op basis van een sleutelervaring gekozen. Bij de bouw van een stroomtracé dat een groot deel van onze akkers doorkruiste, konden wij deels aanzienlijke verdichte lagen in bodemlagen onder de

MAGNUM CVX – EEN TOP- PRESTEERDER

"Met de nieuwe continu-variable aandrijving in combinatie met Efficient Power wordt hier beslist weer een nieuwe dimensie op het gebied van werkprestaties en zuinigheid bereikt. De motor blijkt 'beresterk' te zijn. Tot 49 pk extra door het vermogensmanagement en tot 35 pk extra door een boost-functie spreken natuurlijk voor zich", oordeelt boer Herzog na zijn eerste ervaringen. "De continu-variable transmissie voor snelheden van maximaal 50 kilometer per uur en vier mechanische versnellingen garanderen daarnaast een uitstekend rendement. De geïntegreerde kruipgangfunctie, onafhankelijk van het motortoerental, en een actieve stilstandregeling zijn natuurlijk ook interessante comfortabele functies. Ook het schakelgedrag van de transmissie bijvoorbeeld bij het accelereren, afremmen of bij verandering van de rijrichting, is mij erg goed bevallen. Deze kan op drie niveaus worden ingesteld – van minder agressief tot en met een meer sportieve schakelwijze."

"De bediening via de multicontroller verloopt zeer comfortabel. Natuurlijk zijn ook alle andere prestatieparameters van de Magnum indrukwekkend, bijvoorbeeld een hefvermogen aan de achterkant van elf ton en hydraulische prestaties van maximaal 280 liter per minuut. Daarnaast zorgen zes extra elektronische regeleenheden, die CAN-bus worden gestuurd, voor optimale prestaties. Het voorframesysteem levert een grote wendbaarheid op de akker op. De wielbasis van meer dan drie meter zorgt voor een comfortabele stabiliteit tijdens het rechthoek rijden, bijvoorbeeld bij wegtransporten. De volledig automatische GPS-besturing levert ons aanzienlijke voordelen voor het verminderen van de bodemverdichting op en waarborgt de instandhouding van de drainage op terreinen bij grote werkdieptes."

bewerkingslaag constateren. Dit heeft mij ertoe gebracht ook de bodembewerking verder te optimaliseren, bijvoorbeeld door het aandeel van het bereiden oppervlak te verminderen. Dit vereist natuurlijk grotere werkbreedtes. Daarnaast willen wij de bodem langdurig diepwoelen, gedeeltelijk tot een diepte van 60 centimeter. Hier gaan wij voor een schaarbreedte van zeven centimeter om vooral de wortellaag los te trekken. Dit is natuurlijk een maatregel voor de langere termijn ter verbetering van de gezondheid van de bodem. Al met al werd echter duidelijk dat we meer aandrijfvermogen nodig hadden! In dat licht bezien paste een grote tractor als de Magnum optimaal in het concept." Voor de beslissing om een Magnum CVX te kopen, waren volgens boer Herzog meteen meerdere redenen aan te voeren. "Zo is hij in vergelijking met alternatieven beslist een zeer voordelige oplossing met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Al na de eerste praktijktest waren wij bovendien onder de indruk van het motorvermogen", aldus de akkerbouwer.

nodige arbeidsgewicht om de hoge prestaties naar de bodem over te brengen", luidt het heldere oordeel van Ralf Herzog.

I SPECIALIST VOOR BODEMBEWERKING

Vanaf dit teeltjaar zal de Magnum 370 CVX op het bedrijf alle taken op het gebied van de bodembewerking overnemen. Hiervoor zijn ook nieuwe bodembewerkingsapparaten zoals een diepwoeler en een nieuwe 6-scharige ploeg aangeschaft. "Wij hopen natuurlijk dat dat ons meer efficiency oplevert, dat er arbeidstijd vrijkomt en de operationele kosten bij deze processen verminderen. Wat de vrije capaciteiten betreft, kan ik mij erg goed voorstellen dat die ook in de bedrijven waarmee we samenwerken worden ingezet en misschien ook een beetje 'lucht' voor nieuwe projecten genereren."

I BEPROEFD CONCEPT

"Bovendien hebben wij al jaren goede ervaringen met de merkenfamilie opgedaan en zijn wij met de service van de dealer, de firma Meifort GmbH, buitengewoon tevreden. Factoren die zeker ook bij grote tractoren een rol spelen. Magnumtractoren hebben zich al jaren waargemaakt als toptrekkers in de akkerbouw. De beproefde chassisconstructie is heel robuust en levert het



I KRACHTIG IN HET VELD EN OP DE WEG

U hebt de keuze: laat uw Magnum uitrusten met Full Power-shift-transmissie en het automatische productiviteitsmanagement (APM), dat het aantal versnellingen en het motortoerental aan de daadwerkelijke vermogensbehoefte aanpast, of kies voor de continu-variable transmissie, waarmee de Magnum op de weg en in het veld een perfecte allrounder wordt – automatisch en traploos van 0-50 km/h.

SAMENWERKING MET WELTHUNGERHILFE: CASE IH IS 'PARTNER VOOR VOEDSEL'

CASE IH ONDERSTEUNT PROJECTEN VAN WELTHUNGERHILFE MET MEER DAN 50.000 EURO EN STELT LANDBOUWTECHNIEK BESCHIKBAAR VOOR PROJECTEN IN KENIA.



Andreas Klauser, COO CNH Industrial EMEA en brand president Case IH, overhandigde tijdens de Groene Week een cheque met het totale bedrag aan dr. Wolfgang Jamann, secretaris-generaal en bestuursvoorzitter van Welthungerhilfe.

Tijdens de Internationale Groene Week 2014 viel het startschot: Case IH is het eerste bedrijf in Duitsland dat zich 'partner voor voedsel' van Welthungerhilfe mag noemen. Case IH steunt de organisatie in haar strijd tegen honger en armoede met meer dan 50.000 euro en tractoren voor een ontwikkelingsproject. Van dat geld is 45.000 euro voor het voedselplan beschikbaar gesteld. Hiermee moet ertoe worden bijgedragen dat zoveel mogelijk mensen toegang tot voldoende en geschikt voedsel hebben. De door Case IH beschikbaar gestelde middelen moeten daar worden ingezet, waar ze het dringendst nodig zijn – juist ook in gebieden die anders nauwelijks in de publieke belangstelling staan.

Het geld wordt van tevoren niet aan een specifiek project toegewezen, maar kan in overeenstemming met de door Welthungerhilfe vastgestelde prioriteiten worden ingezet. In het kader van het voedselplan heeft

Welthungerhilfe in 2013 acht projecten op drie continenten gesteund.

CASE IH-TRACTOREN VOOR BOEREN IN KENIA

De projecten van Welthungerhilfe in Kenia vereisen zowel landbouwtechnische vakbekwaamheid als landbouwtechniek zelf. Dit is het tweede aandachtsgebied waaruit de betrokkenheid van Case IH bij Welthungerhilfe bestaat. Kleine boeren in Kenia bewerken gemiddeld een halve hectare land. Hiermee kunnen ze echter nauwelijks hun eigen behoefte dekken, laat staan een overschot aan producten ontwikkelen, die ze op de plaatselijke markt kunnen verkopen om een inkomen te realiseren. Case IH zal voor kleine boeren in Kenia twee tractoren en ook werktuigen voor de bodembewerking en de hooioogst ter beschikking stellen. Case IH levert de techniek via het verkoop- en servicenetwerk in Kenia.

PRECISION FARMING-SYSTEMEN VAN CASE IH

CASE IH AFS ACCUGUIDE RTK OVERTUIGDE BIJ DE DLG FOKUSTEST

DLG-TEST TOONT DE HOGE SPOORPRECISIE VAN HET AFS ACCUGUIDE RTK-BESTURINGSSYSTEEM AAN. OOK OP ONEFFEN TERREINEN KONDEN MAAR GERINGE AFWIJINGEN VAN DE GEWENSTE ROUTE WORDEN VASTGESTELD.

Het besturingssysteem AFS AccuGuide RTK van Case IH overtuigde nu in een DLG-FokusTest met een buitengewoon hoge systeem nauwkeurigheid met afwijkingen van niet meer dan drie tot vijf centimeter. Bovendien toonde de test aan dat op oneffen terreinen zeer geringe afwijkingen van de gewenste route ontstonden en de onderzoekers bevestigden dat het systeem een zeer hoge precisie op de lange termijn van drie centimeter vertoonde. Het Case IH-besturingssysteem AFS

AccuGuide werd in de DLG-FokusTest samen met een AFS 372 GNSS-ontvanger gebruikt, die op een Puma 160 CVX werd aangebracht.

De nauwkeurigheid van het besturingssysteem werd door de DLG-onderzoekers in het DLG-testcentrum Groß-Umstadt via metingen met een optisch referentiesysteem vastgesteld. Naast de nauwkeurigheid werd ook het gebruik van het besturingssysteem in landbouwtractoren getest. Hierbij bevestigden de onderzoekers het hoge

comfort qua bediening en weergave van het AFS AccuGuide-systeem.

Omdat behalve van de Amerikaanse GPS-satelliet ook gebruik werd gemaakt van de Russische Glonass, liet het systeem een hoge beschikbaarheid van GNSS-signalen zien. Een uitvoerig testverslag is bij Case IH-dealers verkrijgbaar en kan ook van de website van Case IH of van de website van DLG worden gedownload.

DE CASHFLOW VAN HET BEDRIJF IN BEELD – RISICO'S DOOR RENTE-WIJZIGINGEN VOORKOMEN



Laag renteniveau maakt landbouwmachinefinanciering interessant / Verschillende nieuwe financieringen voor oogsttechniek / Machine- en reparatiegeleidebrieven zorgen voor investeringsbescherming

In het kader van de oogsttechnieffinanciering voor Case IH-maaidorsers, vierkante en ronde balenpersen biedt Case IH interessante financieringsmogelijkheden aan. Centraal hierbij staan vooral de cashflow-gerichte financierings-, huur- en leasingprogramma's, die op de inkomstenplanning van het individuele bedrijf worden afgestemd en door het gunstige renteniveau aantrekkelijke voorwaarden bieden. Met het programma "Seizoenstart 2014" biedt Case IH onder andere een speciale financiering voor de complete oogsttechniek aan, die een financiering tegen rentetarieven vanaf één procent per jaar nominaal bij een looptijd van 30 maanden mogelijk maakt.

FINANCIERING VOOR KLANTEN MET KOOPINTENTIE

"Deze financiering is momenteel vooral voor klassieke koopklanten en klanten met koopintentie een interessante financieringsmogelijkheid. Flexibele looptijdbepaling van drie tot vijf oogsten komt overeen met de verplichtingen van het bedrijf. De aanbetaling is precies even hoog als de btw. Bovendien hebben boeren de mogelijkheid om stille reserves te creëren, niet in de laatste plaats vanwege de hoge waarde stabiliteit van de Case IH Axial-Flow-maaidorsers", meldt Ute Possemeyer, hoofd Marketing bij Case IH.

NIEUW HUURPROGRAMMA

Anderzijds biedt Case IH met Rotor 2014 een interessant huurprogramma dat niet alleen maximale voordelen bij voortijdige koop biedt, maar ook een balansneutrale aanschaf van machines, die eveneens met geleidebrieven en een full-service-onderhoudscontract kan worden gecombineerd. De looptijd bedraagt hier drie tot vijf oogsten bij een flexibele bepaling van de restwaarde. "Deze financiering is ideaal voor

nieuwe, op de exploitatie gerichte klanten en voor budgetgeoriënteerde loonbedrijven, die over de modernste techniek willen beschikken. De huur is balansneutraal en krijgt een ratio van het eigen vermogen en er is verder geen kapitaalverplichting nodig", verklaart Possemeyer.

EXTRA INVESTERINGSBESCHERMING

Via de interne financieringspartner CNH Capital is Case IH bovendien in staat om interessante extra opties voor huur- en financieringsprogramma's uit één hand aan te bieden. Hieronder bijvoorbeeld de machinebreukverzekering Plus M of de reparatiekostenverzekering Plus R. "Hiermee zorgen wij niet alleen voor een verzekering die machinebreuk en externe of interne reparatiekosten dekt, maar ook indien nodig voor een bescherming van de nieuwwaarde die bijvoorbeeld bij diefstal of als de machine total loss is, van belang is. Al met al bieden wij boeren daarmee een hoge planningszekerheid tot en met het einde van de looptijd", verklaart Ute Possemeyer tot slot.

FARMALL U PRO – NU MET NIEUWE DETAILS

Met modeljaargang 2014 komt de Farmall U PRO met enkele interessante verdere ontwikkelingen voor de dag. Zo heeft deze een geoptimaliseerde cabinevering en een nieuw cabineframe. Zelfs met een standaardcabinebekleding is de tractor niet hoger geworden.

Als optionele uitrusting zijn ook verwarmde spiegels, LED-werklampen en een moderne LED-lichtbalkinstallatie beschikbaar voor lokaal verkeer. Ook het ontwerp van de cabine is enigszins verbeterd. Zo is er een nieuwe ergonomische handsteun voor de multicontroller. De stuurkolom is geheel opnieuw ontworpen. Deze biedt nu nog meer overzichtelijkheid en ruimte. Indien nodig kunnen ook extra regeleenheden zonder veel moeite naderhand worden ingebouwd. Neem voor alle noviteiten contact op met uw dealer.



ULTRASOONSENSOR BEWAAKT HET PEIL VAN DE GRAANTANK

CONTINUE NIVEAUMETING VAN DE GRAANTANK VOOR DE CASE IH AXIAL-FLOW-MAAIDORSER

Met modeljaargang 2014 rust Case IH alle Axial-Flow-maaidorsers uit met een nieuwe technologie. Tot de standaarduitrusting behoort dan een continue niveaumeting van de graantank door ultrasoonsensoren.

Bestaande niveaumeters werken met verschillende fysische sensoren en schakelaars in de graantank om aan de chauffeur het peil te tonen. In de praktijk zijn deze systemen vaak

kwetsbaar en door verontreinigingen tijdens het gebruik vaak onnauwkeurig. In het nieuwe Case IH-systeem is hier voor een nieuwe technologie gekozen. Het peil wordt hier continu met maar één ultrasoonsensor gemeten. Deze sensor heeft geen direct contact met het graan, zodat het hele systeem zeer betrouwbaar werkt en robuust is gebouwd. Door de ultrasoonmeting heeft de chauffeur altijd zeer nauwkeurige real-time

informatie over het actuele peil van de graantank tot zijn beschikking. Met het systeem wordt ook belangrijke informatie aan telematische systemen doorgegeven. Niet alleen voor de chauffeur van de maaidorser, maar ook voor de hem begeleidende afvoerlogistiek kan deze informatie worden gebruikt voor een betere besturing van het aftanktijdstip en zo de productiviteit in de aftankketen worden geoptimaliseerd.

CASE IH-TRAININGSBAAN – VOOR ONDERZOEK, RIJTRAININGEN EN OVERLADEN MET TRACTOREN

"RED-POWER-ROAD" IN ST. VALENTIN

MULTIFUNCTIONELE TRAININGS- EN CONTROLEBAAN BREIDT DE DIENSTVERLENING
IN HET EXPERIENCE CENTER IN ST. VALENTIN UIT.

Op de productielocatie van Case IH in St. Valentin is een trainings- en controlebaan in gebruik genomen.

Bij de nieuwe 'Red-Power-Road' gaat het om een trainingsbaan die wordt gebruikt door de in St. Valentin gevestigde ontwikkelingsafdelingen en voor de standaardtests voor tractoren bij de 'roll-out' van elke in de fabriek in St. Valentin geproduceerde tractor.

"Bovendien kunnen wij met onze nieuwe Experience-Power-Road fabrieksbezoekers de

gelegenheid geven om onze tractoren onder met de praktijk vergelijkbare gebruiksomstandigheden, zoals bij ritten over de weg, te testen", vertelt Christian Huber, directeur van CNH Industrial Österreich op de productielocatie van Case IH in St. Valentin.

"Daarnaast kunnen systemen van Precision Farming zoals spoorgeleidingssystemen of telematische systemen onder veldomstandigheden worden getest. Deze systemen behoren steeds vaker tot de uitrusting

van onze tractoren. Door een instructie die direct ter plaatse wordt gegeven, wordt de gebruiker efficiënter en voelt hij zich zekerder in de omgang met deze nieuwe technologieën", legt Huber uit.

TRAINING EN CONTROLE EN OP DE PRAKTIJK GERICHTE BEDIENINGEN

Op de baan die een circuit van meer dan 1,2 kilometer omvat en op een oppervlak van meer dan 10.000 vierkante meter is aangelegd, kunnen ook moderne rijhulp- en veiligheidssystemen van tractoren, zoals het automatische productiviteitsmanagement en ABS-remsystemen, worden getest. Bovendien is op het terrein een speciaal veld- en bodemareaal beschikbaar, waarop tractoren ook kunnen worden getest op praktisch gebruik in het veld.



Ondernemingsraadslid Gernot Lehenbauer, fabrieksdirecteur
Andreas Kampenhuber, marketing-directrice Gabriele Ham-
merschmid, directeur Christian Huber, ondernemingsraadslid
Ferdinand Bogenreiter

CASE IH EN TTEA TSUSHO EAST AFRICA LTD. WERKEN SAMEN BIJ DE VERKOOP VAN EN SERVICE AAN LANDBOUWTECHNIEK

Vooraf in de stabiele economieën van Oost-Afrika, bijvoorbeeld van Tanzania, Oeganda en Kenia, is momenteel een snel groeiende behoefte aan moderne landbouwtechniek – niet in de laatste plaats om teeltprocessen efficiënter en met minder grondstoffen dan tot dusver in te richten en daarmee hoeveelheid en productie-efficiency van de voedingsmiddelenproductie te verhogen.

Tegen deze achtergrond intensificeert Case IH nu ook de verkoopactiviteiten in Oost-Afrika. Hiertoe heeft het bedrijf begin oktober samen met het Japanse TTEA Tsusho East Africa Ltd. een letter of intent ondertekend, waarin een samenwerking bij verkoop- en serviceconcepten voor Case

IH-landbouwmachines, waaronder Case IH-tractoren en maaidorsers, centraal stond.

TTEA Tsusho East Africa Ltd. heeft hoofdvestigingen in Nagoya en Tokio (Japan) en behoort tot een van de toonaangevende distributeurs van voertuigen zoals personenauto's, bedrijfswagens en speciale voertuigen in Noord-, Oost- en Zuid-Afrika.

De eerste tractoren moeten in de loop van 2014 door Case IH worden geproduceerd en geleverd. Hierbij worden de huidige Farmall A- en U-series aan de eisen van de Afrikaanse landbouw aangepast, vooral in het segment 60-80 pk – bijvoorbeeld wat de motoren en de transmissietechnologie betreft.



NIEUWE BENOEMINGEN VERSTERKEN HET DEALERNETWERK IN HONGARIJE

GROEIENDE MARKTVRAAG IN HONGARIJE: CASE IH RICHT ZICH OP DE OPBOUW VAN HET
PROFESSIELEERSTE DEALERNETWERK IN DE BRANCHE

Case IH versterkt zijn verkoopactiviteiten in Hongarije duidelijk. Als gevolg van een grote marktvraag heeft Case IH actie ondernomen en wij zijn blij u te kunnen mededelen dat wij voortaan een geraffineerdere en sterkere aanwezigheid in Hongarije kunnen bieden. "Vanwege de grote vraag en andere positieve marktontwikkelingen hebben wij ons netwerk van zeer betrokken importeurs op de Hongaarse markt versterkt", aldus Andrew Parsons, Case IH Marketing Manager voor Oost-Europa en de Balkan.

"Wij zien het als onze missie om onze klanten landbouwapparaten met een toegevoegde waarde te bieden en een belangrijk onderdeel hiervan is de opbouw van het professioneelste dealernetwerk in de branche. Professionele boeren hebben professionele dealers nodig, die hun best doen om aan de eisen van hun klanten te voldoen. Daarom hebben wij Red Excellence, ons netwerkontwikkelingsprogramma, in het leven geroepen", voegt Parsons hieraan toe. "Tegen deze achtergrond ben ik bijzonder verheugd u de benoeming van Agro-Békés Kft. als nieuwe distributiepartner te kunnen mededelen. Samen

met Agro-Békés Kft. en onze sterke en betrouwbare partner Invest Kft. zullen wij de aanwezigheid van Case IH in Hongarije verder versterken", verklaart hij.

RED EXCELLENCE VOOR EERSTELAS KLANTENSERVICE

Doel van het dynamische en uitdagende Red Excellence-programma is het nog verder uitbreiden van de succesvolle en duurzame samenwerking met Case IH-dealers en het continu verbeteren van de kwaliteit van de service voor klanten van Case IH. Het programma helpt elke dealer om bedrijfsonderdelen te identificeren die aandacht verdienen en een continue verbetering van de prestaties van het bedrijf te realiseren. "Red Excellence is een kernelement van ons strategische ontwikkelingsplan voor Case IH, dat als doel heeft de favoriete partner van onze klanten te worden, doordat wij hun onze kwalitatief hoogwaardige en innovatieve producten en de beste klantenservice bieden", aldus Stefan Bogner, directeur voor Oost-Europa en de Balkan.



Stefan Bogner, Case IH directeur voor Oost-Europa en de Balkan

VASTE EN MOOI GEVORMDE BALEN

DANKZIJ HET HOGE PRESTATIEVERMOGEN VAN EEN LB 434-BALENPERS EN VASTE BALEN HEEFT PRODUCENT IN ARIZONA BETERE OPTIES BIJ HOOI EN STRO.

Met veel zon, voldoende water voor de beregning en hoge temperaturen gedurende het hele jaar is het op het akkerland in de omgeving van Yuma in Arizona (VS) een must om meerdere oogsten per jaar te realiseren. John Boelts teelt bindsla, tuilmeloenen, bonen, kousenband en andere soorten op ca. 600 ha in verschillende agrarische bedrijven in het Yuma-dal en helpt om de honger van Noord-Amerika naar gezonde en voedzame levensmiddelen te stillen, die op basis van hoge

Timing speelde ook een belangrijke rol, toen Boelts een leveringscontract met een grote melkfabriek in de omgeving van Phoenix afsloot, die bijzondere eisen aan de kwaliteit stelde. Als het maaien en het persen van balen op precies het juiste moment wordt uitgevoerd, dan biedt het product een maximum aan eiwitten en tolerantie. Grote balen zijn de logische keuze voor de mechanische verwerking en het transport per vrachtwagen. Boelts bekeek verschillende grote balenpersen op de markt, ook een paar van de bekendste modellen van westerse handelsagenten, en hij koos voor het nieuwste model uit de serie grote balenpersen van Case IH: de grote vierkante balenpers LB 434.

I VASTE BALEN UIT ALLE OOGSTPRODUCTEN

Reden daarvoor, zo verklaarde hij, is het vermogen van deze balenpersen om vaste en goed opgebouwde balen van verschillende oogstproducten te maken. "Wij werken niet alleen met luzerne", zegt Boelts. "Wij persen balen van stro, soedangras en in mindere mate ook van kafferkorenstro, dus wij zochten een machine die met al deze producten meteen goed overweg kan."

Volgens Boelts werden hem andere balenpersen met vergelijkbare kenmerken getoond, maar hij koos voor de balenpers LB 434, voor een deel ook vanwege de manier waarop deze lichte producten tot balen van 450 kg samenperst. "Daarvoor heb je een vrij solide machine nodig en deze hier doet dat heel goed. Ik was ervan ondersteboven", aldus Boelts.

"Zo konden wij onze mogelijkheden verbeteren om tarwestrobalen te verkopen, omdat wij een vrachtwagenlading vol met balen kunnen produceren", zegt hij. Deze nieuwe balenpersen biedt ook een concurrerendere optie voor de export van soedangras. Volgens Boelts kan soedangras voor de export normaal gesproken beter in kleine balen worden verkocht, maar nu, met deze nieuwe balenpersen, is hij in staat om grote balen met voldoende gewicht voor een efficiënt transport aan te bieden.

Het vermogen van de LB 434 om lichte materialen even goed te verwerken als zwaar oogstgoed is toe te schrijven aan de constructie van de 'capaciteitsaanpassing', waarbij alle systemen zo zijn afgemeten dat ze efficiënt op elkaar worden afgestemd. Zo is bijvoorbeeld de opraper even breed als de balenkamer, zodat het oogstgoed zonder problemen door de kamer kan lopen.

In de balenpersen uit de LB 4-serie wordt gebruikgemaakt van sterkere en duurzamere componenten dan in de balenpersen uit de oudere LB 3-serie, om de bestendigheid en de prestaties bij veel verschillende producten te verbeteren.

Het vliegwiel van de balenpersen uit de LB 4-serie heeft een grotere diameter om meer traagheid voor een soepelere werking bij verschillende lasten te bereiken. Met 48 slagen per minuut werkt het sneller dan bij de LB 3-serie met 42 slagen. De snelheid van andere componenten is ook verhoogd om het aantal geproduceerde balen per minuut in vergelijking met de LB 3-serie met maximaal 20 procent en de baaldichtheid met maximaal vijf procent te verhogen.

Al met al is deze balenpers ontwikkeld voor de productie op commercieel niveau. Zo heeft Boelts de balenpersen alleen voor zijn eigen behoefte flink beziggehouden. Omdat de groeitijd in deze omgeving het hele jaar omvat, heeft Boelts volgens de cijfers van de negen maanden nadat hij de balenpersen had gekregen, meer dan 8000 balen geproduceerd. "De betrouwbaarheid was buitengewoon", zegt hij.

Het dagelijks onderhoud wordt vereenvoudigd door de centrale smering, waarmee de kettingen van olie worden voorzien en de automatische invetting, die belangrijke componenten met vet insmeert. "Deze balenpers heeft veel in zijn mars en ik ben blij dat de balenpersen deze automatische voorzieningen heeft", verklaart Boelts.

Case IH adviseert om de balenpersen uit de LB 4-serie met een passende tractor met een aftakas met minimaal 125 pk (aftakas met 150 pk bij gebruik van een optionele snijrotor) te gebruiken. Tijdens het bezoek van FarmForum werkte Boelts met een Puma 200 CVT van Case IH. Met een



De balenpers LB 434 maakt een eenvoudige toegang voor het onderhoud mogelijk, o.a. via een robuuste opvouwbare ladder bovenop de balenpers en grote, eenvoudig te openen onderhoudsdeuren. De balenpers kan aan elke zijde 16 dubbele balen opnemen.

en verantwoorde kwaliteitsnormen worden geproduceerd.

Voor deze vruchten is echter om de paar jaar een vruchtwisseling vereist om de bodem rust te geven en om te voorkomen dat via de aarde potentiële ziekten worden overgedragen.

Hooioogsten zijn een natuurlijke keuze voor de vruchtwisseling. Boelts had jarenlang zijn hooiwerkzaamheden uitbesteed aan een loonwerker, maar in 2012 besloten om het maaien en het persen van balen weer zelf uit te voeren.

"Timing was het belangrijkste", zegt hij. "Wij werkten samen met een goed bedrijf, maar nu kunnen wij ons heel nauwkeurig houden aan ons tijdschema."



John Boelts uit Arizona (USA) heeft voor de balenpers LB 434 gekozen, omdat deze in staat is om van licht oogstgoed vaste balen te maken.

nominaal vermogen van 175 pk bij de aftakas was het voor hem niet moeilijk om de balenpers voor de lichte luzerne van het naseizoen te gebruiken. Hierbij bereikt Boelts een opbrengst van ongeveer 2,5 ton per hectare.

De balen werden vlot met een snelheid van 9 tot 13 km/h geperst en hij kon bij deze snelheid vertrouwen op de prestaties van de balenpers, omdat hem de informatie op het AFS Pro 700-display werd getoond. Zo kan het persen van de balen in detail worden gecontroleerd, inclusief het laden van de kamer. "De monitor toont 'lastbereiken', zodat ik weet dat ik mooie homogene balen maak", zegt hij. Besturingssensoren aan beide zijden van de opraper bewaken de positie van het raam en ondersteunen de besturing visueel via het AFS Pro 700-display. Een snijrotor is een populaire optie voor de balenpers LB 434. In dat geval worden balen gemaakt van in korte lengtes gesneden materiaal, dat beter te behandelen is.

"Wij overwogen de snijgereedschapopties, maar met de algehele kwaliteit en de bladhoeveelheid die de schijfsnijder op de zwadmaaier en de balenpers leveren is onze klant, de melkfabriek, tevreden", verklaart Boelts. De zwadmaaier waarover hij spreekt, is een Case IH WD 2303 met een 5 meter grote schijfmaaier, die hij in het kader van deze omschakeling naar de

onafhankelijke hooioogst heeft gekocht. "Naast de snelheid en de capaciteit waar de schijfmaaiers bekend om staan", aldus Boelts, "biedt de WD 2303 meer dan genoeg vermogen en, ook belangrijk, een goede airconditioning voor de woestijnhitte."

"Ik kan maar niet ophouden te vertellen over deze zwadmaaier", zegt hij. "Hij is eenvoudig, en dan die aandrijving ... wij oogstten twee meter hoog soedangras met deze zwadmaaier met een opbrengst van twee ton per hectare, en dat bij bijna 50 graden zomerhitte en de prestaties waren echt goed. Er waren geen problemen met de koeling en uit de airconditioning kwam ijskoude lucht. De bestuurderscabine is groot en van veel glas voorzien. Toch werkt de airconditioning bijzonder goed."

Boelts maakt duidelijk dat zowel de competente service van de dealer als de competitieve financiering van CNH Capital hebben bijgedragen aan de positieve ervaringen die hij met de balenpers en de zwadmaaier heeft opgedaan. "Wij hebben hier een heel goede Case IH-dealer", vertelt hij. "Zij waren altijd met goede monteurs ter plaatse om de paar problemen die optraden, op te lossen. Zij worden in deze omgeving zeer gewaardeerd en leiden hun bedrijf precies goed om de klanten de juiste service te bieden."

John Boelts en zijn partner Kent Inglett geven leiding aan de firma Desert Premium Farms LLC, die is gevestigd in Yuma, Arizona.

I BESTURING MET ENKELE MONITOR EN AFS PRO 700-DISPLAY

De balenpersen uit de LB 4-serie kunnen aan de hand van de displays Case IH AFS Pro 700 en AFS Pro 300 worden gecontroleerd en bestuurd. In beide gevallen gaat het om een kleurendisplay, waarmee de specifieke processen van de balenpers kunnen worden gevolgd, zoals het gewicht van de balen, controle van het vochtgehalte en de dichtheid van de balen.

Het van alle gemakken voorziene AFS Pro 700-display biedt extra informatie zoals bewaking van de belading van de balenpers om efficiënt persen van balen voor alle soorten oogstgoed te waarborgen en tevens de mogelijkheid om specifieke informatie op het display weer te geven die u tijdens het gebruik eventueel in de gaten wilt houden. Als optie is een achteruitkijkcamera beschikbaar die op het display van de balenpers boven het Pro 700-beeldscherm wordt gemonteerd.

Het AFS Pro 700-display kan GPS-gegevens op een USB-drive opslaan, zodat achteraf de slag- en baalinformatie met desktopsoftware kan worden geanalyseerd en in kaart gebracht.

Het Pro 700-display werkt samen met alle apparaten die compatibel zijn met Case IH AFS, zoals tractoren, maaidorsers, oprapers, plantmachines, zaaimachines, veldspuiten en vlotters. Deze kunnen van de ene op de andere machine worden overgezet, zodat wordt bespaard op de kosten voor meerdere displays. Het is achterwaarts compatibel met de besturing van alle apparaten met een AFS Pro 200- of AFS Pro 600-display. Zowel het AFS Pro 700- als het Pro 300-display maakt de geïntegreerde besturing van alle ISO 11783 VT-compatibele ISOBUS-aanbouwapparaten met enkel beeldscherm mogelijk, waaronder ook aanbouwapparaten die niet van Case IH zijn.

I VEEL WERK VOOR DE BALENPERS

Met een lange vegetatietijd en vanwege de noodzaak van vruchtwisseling ter ondersteuning van de groenteplanten komt de balenpers van John Boelts nooit zonder werk te zitten. Hier zijn schattingen na een jaar gebruik:

Teelt	Gemiddelde opbrengst	Hectare*	Ton
Luzernehooi	27,5 ton/hectare	130	3600
Kafferkorenstro	7,5 ton/hectare	40	300
Soedangras	17,5 ton/hectare	160	2800
Tarwestro	6,3 ton/hectare	240	1500
		570	8200

* meervoudig maaien inbegrepen



PERSPECTIEVEN TONEN:

CASE IH ONDERSTEUNT EUROPEES CONGRES VAN JONGE BOEREN IN BRUSSEL

CASE IH HEEFT ALS SPONSOR HET TWEEDE EUROPESE CONGRES VAN JONGE BOEREN ONDERSTEUND – UIT OVERTUIGING EN OM EEN GOEDE REDEN: DE JONGE BOEREN VAN VANDAAG STAAN VOOR ONZE VOEDSELVOORZIENING, ZIJ STAAN VOOR HET LANDSCHAPSONDERHOUD EN VITALE LANDELIJKE GEBIEDEN – EN DAARMEE VOOR DE TOEKOMST VAN ONS ALLEMAAL!

Uit de vele bijdragen aan het Europese Congres van Jonge Boeren 2014 kwam de boodschap meer dan duidelijk naar voren: de jonge boeren van vandaag zijn gewoon onmisbaar voor de toekomstige verzorging met levensmiddelen, diervoeder en hernieuwbare grondstoffen en voor het landschapsonderhoud en leefbare landelijke gebieden.

Matthew Foster, vicepresident van Case IH, ging bij zijn welkomstrede in op de situatie in de landbouw: "De eisen aan de agrarische sector zijn ontzettend hoog: met minder input meer produceren, d.w.z. efficiënter worden, de hoge kwaliteitsnormen behouden en hierbij tegelijkertijd het milieu zoveel mogelijk ontzien – dat is zeker een enorme klus. Om die aan te kunnen is de landbouw – dat zijn nu net de jonge

boeren van vandaag – op onze ondersteuning aangewezen. Daarom doet het mij veel plezier dat Case IH ter gelegenheid van het congres prijzen voor het beste, het duurzaamste en het innovatiefste project beschikbaar kan stellen."

"De industrie – en in het bijzonder de landbouwtechniekbranche – moet erop zijn voorbereid de jonge boeren op hun veeleisende weg naar de toekomst te ondersteunen, bijvoorbeeld met moderne en productieve machines voor de precisielandbouw. Naast alle technologie is echter nog een ander aspect onmisbaar: wij moeten de agrarische werkelijkheid ook aan de politici en de maatschappij in zijn geheel duidelijk maken. Hierbij hoort dat wij de aandacht vestigen op behaalde prestaties en goede voorbeelden

– en juist dat is een reden voor ons om het Europese Congres van Jonge Boeren 2014 te ondersteunen", aldus Foster.

Drie ingediende projecten wekten de bijzondere belangstelling van de jury, waarvan behalve Joseph Daul, president van de EVP-fractie (Europese Volkspartij) en voorzitter van de jury, ook een vertegenwoordiger van respectievelijk de Europese Commissie, het Europees Economisch en Sociaal Comité, de Europese Raad van Jonge Boeren, COPA-COGECA en Case IH deel uitmaakten.

De bijdrage van Dániel Bakó uit Hongarije werd onderscheiden als duurzaamste project. Aan de prijs is een geldbedrag van 7500 euro verbonden. Kassen voor de teelt van paprika worden op zijn bedrijf niet meer verwarmd met fossiele



Boven: Matthew Foster, vicepresident Case IH (2e v. l.) overhandigt de prijs voor het beste project aan jonge boer Eric Pelleboer (4e v. l.). Onder rechts: Dániel Bakó uit Hongarije (3e v. l.) krijgt de prijs voor het duurzaamste project.

energiedragers, maar met aardwarmte. Dat is zeer energiezuinig en economisch succesvol. "Voor mij is het een grote eer om deze prijs vandaag te ontvangen. Dit moet andere jonge boeren aanmoedigen om innovatief te zijn, te investeren – en hierbij ook de maatschappij inzicht te geven in de moderne landbouw", aldus prijswinnaar Dániel Bakó.

De inzending van Pedro Gallardo Barrera uit Spanje werd als innovatiefste project eveneens beloond met 7500 euro. In tegenspraak met alle ervaringen in Andalusië zaait de boer sinds zes jaar zonnebloemen vroeg in het jaar en zo realiseert hij hogere opbrengsten, heeft hij minder besproeiing en gewasbescherming nodig en ondersteunt hij tegelijkertijd de natuurlijke fauna. "Als ik terugkijk, dan kan ik andere jonge

boeren alleen maar het volgende adviseren: durf je bedrijf verder te ontwikkelen, durf hierbij ook eens fouten te maken – en dan van deze fouten te leren. Je zult er zeker profijt van hebben", aldus Pedro Gallardo Barrera.

De prijs voor het beste project kon Matthew Foster tenslotte toekennen aan het door Eric Pelleboer uit Nederland gepresenteerde plan "Het eetcafé: de toekomst van onze levensmiddelen". Deze inzending inspireerde de jury vanwege de enorme sociale betrokkenheid en werd beloond met 10.000 euro. "In onze ogen is het van essentieel belang om met de burgers in gesprek te komen, zodat ze zien en begrijpen dat hun levensmiddelen goed en verantwoord worden geproduceerd. Daarom is de dialoog zo belangrijk, daarom moeten wij laten zien wat wij

boeren doen", verklaarde Pelleboer.

Matthew Foster stelde tot besluit vast: "Als wij dit tweede Europese Congres van Jonge Boeren ondersteunen, dan kunnen wij daarmee ook duidelijk maken dat onze merken de landbouw in het algemeen en de boeren in het bijzonder steunen. Ik hoop zeer dat de boodschappen van deze bijeenkomst tot ver buiten het Europees Parlement worden gehoord en zo ertoe bijdragen dat de toekomst van jonge boeren, en daarmee ook de toekomst van ons allemaal, wordt veiliggesteld."



Landbouwer Nils Tiedemann, medewerker op de afdeling plantenteelt van de landbouwcoöperatie, is enthousiast over de combinatie van Quadtrac en high-tech signaal.



ACCUGUIDE IN DE PRAKTIJK – **BLIJFT OOK IN DE 'BERGEN'** **GOED IN HET SPOOR**

CASE IH QUADTRAC MET GEÏNTEGREERD PRECISION FARMING-SYSTEEM ACCUGUIDE WORDT DOOR RTK-SIGNAAL OVER 4000 HECTARE – VAAK OP HELLENDE TERREINEN – NAUWKEURIG GELEID.

De landbouwgronden van landbouwcoöperatie Ruppendorf aan de rand van Saksisch Zwitserland in het oostelijk deel van het Ertsgebergte liggen verspreid over een oppervlak van circa 4000 ha. Op de akkergronden worden de gewassen graan, koolzaad en silomais, evenals het Italiaans raigras geteeld. Voor de bodembewerking en de zaaibedvoorbereiding maakt men op het bedrijf gebruik van de enorme trekkracht van de Case IH Quadtrac. De Quadtrac is uitgerust met een modern spoorgeleidingssysteem van het type AccuGuide, zodat de efficiency nog eens kan worden verhoogd. Landbouwer Nils Tiedemann, medewerker op de afdeling plantenteelt van de landbouwcoöperatie, is enthousiast over de combinatie van Quadtrac en high-tech-signaal. "Sinds meer dan een jaar zetten wij de Quadtrac bij de gehele bodembewerking in. Naast de enorme trekkracht en het grote werkcomfort pleit nu natuurlijk ook het moderne spoorgeleidings-systeem voor dit tractorconcept. Wij hebben hier gekozen voor een geïntegreerd Auto-Guidance-

systeem van het type AccuGuide, dat wil zeggen, alles was al af fabriek geconfigureerd. Omdat wij op onze gronden, die vaak op hellingen en aan bosranden zijn gelegen, een betrouwbaar correctiesignaal nodig hebben, wordt het RTK-signaal dat extra via het draadloze netwerk beschikbaar wordt gesteld, aangevuld", meldt de jonge landbouwer.

"Met een dergelijk spoorgeleidingssysteem zijn wij nu in staat om op twee centimeter nauwkeurig het spoor te vinden, ongeacht in welke uithoek van onze velden wij ons op dat moment bevinden. Door de combinatie met mobiele communicatie wordt ons een geheel dekkende verzorging met signalen voor de spoorgeleiding gegarandeerd. Vaste of mobiele stations zouden niet in staat zijn om deze dekking over het hele gebied voor elkaar te krijgen, omdat onze omgeving zeer bergachtig is en signalen hierdoor kunnen worden gestoord. Het mobiele netwerk bereikt echter elke uithoek. Voordat wij de akkergronden met behulp van het RTK-systeem bewerkten, hebben wij via EGNOS-

satellieten en via Omni*HP/XP geprobeerd om een zo nauwkeurig mogelijk spoor te rijden, maar een afwijking van minder dan tien tot 20 centimeter hebben wij nooit bereikt."

DUBBELE BESPARINGS-MOGELIJKHEDEN

"Sinds het RTK-systeem bij ons in gebruik is, besparen wij duidelijk kosten. Wij kunnen nu de gehele werkbreedte van de aanbouwapparaten benutten en hebben nog maar minimale overlappingsen. Dat leidt tot besparingen zowel op de brandstof, als op de meststoffen en het zaaigoed. Vooral de besparing op de brandstof valt erg op: voordat wij de Quadtrac met het nauwkeurige spoorgeleidings-systeem van Case IH kregen, waren voor hetzelfde werk twee tractoren in gebruik. Uiteindelijk verbruikten de twee tractoren ongeveer 1000 liter diesel per dag; de Case IH Quadtrac daarentegen doet het werk van de twee tractoren en heeft bij volledige belasting desondanks genoeg aan 500 tot 600 liter per dag."

EFFICIËNTER DORSEN – HET NIEUWE 3050 VARICUT- MAAIBORD

WERKBREEDTE VERGROOT NAAR 12,5 METER / RONDDRAAIENDE HASPEL ZORGT VOOR OPTIMAAL ZICHT /
CASE IH FIELD TRACKER MET VIER BODEMSENSOREN ZORGT VOOR CONTOURAANPASSING / IDEAAL MAAIBORD
VOOR CONTROLLED TRAFFIC FARMING (CTF)

In overeenstemming met de trend naar steeds grotere werkbreedtes en voor het optimaliseren van de dorsprestaties van de nieuwe Case IH-maaidorsers breidt Case IH voor het oogstseizoen 2014 de beproefde VariCut 3050-maaibordserie uit. Met een nieuw 12,5 meter breed maaibord zal de VariCut-serie ook het bovenste marktsegment bedienen.

"Met dit maaibord bieden wij een mogelijkheid om de hoge dorsprestaties van onze huidige maaidorsersserie nog beter te benutten en de efficiency verder te verbeteren", verklaart August von Eckardstein, manager Productmarketing voor oogsttechniek bij Case IH in Europa. Daarnaast is het nieuwe VariCut-maaibord van 12,5 meter een optimaal maaibord om bijvoorbeeld te worden gebruikt in twaalf meter brede Controlled Traffic Farming-systemen (CTF), die ook in grote Europese bedrijven steeds meer terrein winnen.



"Het nieuwe maaibord maakt niet alleen de beste machinebelasting van onze Axial-Flow-serie mogelijk, maar biedt ook nieuwe manieren om meer duurzaamheid en bodembescherming te bereiken, niet in de laatste plaats dankzij een lager aantal passages, een kortere wendtijd en – in combinatie met onze banden op de Case IH Axial-Flow-maaidorsers – een aanzienlijk lagere bodemdruk", verklaart August von Eckardstein.

I NIEUWE TECHNOLOGIEËN

Optioneel zijn korte of lange halmverdelers en koolzaadmessen beschikbaar. De tafellengte kan bij de serie met maximaal 57 centimeter worden gevarieerd en maakt een optimale aanpassing aan verschillende bestanden mogelijk. De hydraulisch aangedreven haspel is bovendien in staat om voor en onder het mesniveau te werken. Een gepatenteerde haspelbescherming voorkomt dat contact kan ontstaan tussen het mes en de haspel, vooral als de maaibordbodem wordt in- of uitgeschoven.

De hoeken van de haspeltanden kunnen gemakkelijk en zonder gereedschap van opzij worden versteld. Door het beproefde VariCut-systeem wordt een hoge toerentalstabiliteit van zowel motor als dors- en reinigingssysteem gewaarborgd.

I NIEUWE MATERIALEN VOOR OPTIMALE DOORVOER VAN HET GOED

De geleidingen van de invoerders worden nu gemaakt van zeer sterke polyethyleen met betere slijtage-eigenschappen, nieuwe geometrie en langere onderhoudsintervallen.

Ook het field tracker-systeem werd geoptimaliseerd. Het maaibord beschikt nu over vier bodemsensoren voor een optimale aanpassing op hellingen of bij bodemoneffenheden.





TRACTORBOUW IN ST. VALENTIN:
INNOVEREN EN OP DE PROEF STELLEN VOOR DE
HOOGSTE NORMEN

'BUILT WITH PASSION': HET ONMOGELIJKE MOGELIJK MAKEN



CASE IH GAAT BIJ DE ONTWIKKELING EN PRODUCTIE VAN LANDBOUWMACHINES CONSEQUENT VOOR DE HOOGSTE KWALITEIT, PRESTATIES EN BETROUWBAARHEID. OM OOK BIJ DE PRODUCTIE VAN TRACTOREN AAN DEZE HOGE EISEN TE VOLDOEN, HEEFT HET PERSONEEL OP HET EUROPESE HOOFDKANTOOR IN ST. VALENTIN ALS MOTTO: 'BUILT WITH PASSION' – 'GEBOUWD MET PASSIE'. FARMFORUM HEEFT UITGEZOCHT WAT DAT IN DE PRAKTIJK BETEKENT.

Technische ontwikkelingen en innovaties komen voort uit de voortdurende wens iets nieuws te onderzoeken en uit te proberen, en dingen te verbeteren en bruikbaar te maken. Hoogwaardige en krachtige producten zoals de in het Oosten-

rijkse St. Valentin ontwikkelde en gebouwde tractoren worden echter pas mogelijk in combinatie met de wil om dat wat je doet, zo goed mogelijk te doen. Hierbij komt het op iedereen afzonderlijk aan, op ieders betrokkenheid, betrouwbaarheid

en nauwkeurigheid. Maar daarnaast is het vooral het team, in het bijzonder de samenwerking in het team, dat 'echte kwaliteit' mogelijk maakt. "Betrouwbaarheid is voor ons uiterst belangrijk! Dat is voor ons echter geen houding die door ie-



mand kan worden opgelegd, maar een levenshouding", zegt Alexander Rauch. In de fabriek werkt Rauch in de tractormontage; in zijn vrije tijd is hij gepassioneerd brandweerman. "Wij hebben een doel in het leven, wij hebben een missie", zegt hij. En: "Wij gaan steeds weer nieuwe uitdagingen aan – met als doel ze de baas te worden – en daar zijn wij trots op."

Ook René Haselsteiner ervaart regelmatig zowel op het werk als privé dat veiligheid en kwaliteit nauw met elkaar zijn verbonden. Als bergbeklimmer is hij bij het uitoefenen van zijn hobby's aangewezen op de zekeraar: als er namelijk in de bergen toch een keer iets fout gaat, dan kan – dan moet – hij erop kunnen vertrouwen dat de zekeraar dit merkt en een mogelijke val voorkomt. Bij zijn werk in de tractorproductie in St. Valentin is het niet anders: niemand wil dat de aandacht op hem wordt gevestigd omdat hij iets niet goed heeft gedaan, maar voor iedereen is het goed om te weten dat medewerkers als Haselsteiner bij de kwaliteitscontrole aan het eind "het veiligheidsstouw stevig in de hand houden".

BOER EN TECHNICUS

Hoewel landbouwtechniek maar een deel van de keten is, aan het eind waarvan de toereikende en veilige verzorging met hoogwaardige levensmiddelen staat, is haar bijdrage onmisbaar.

Franz Haider, boer uit overtuiging, weet dat uit eigen ervaring. Hij runt niet alleen een melkveebedrijf, maar werkt ook op de constructieafdeling in St. Valentin. Als constructeur van bijvoorbeeld hydraulische pompen weet hij precies aan welke

eisen de afzonderlijke componenten in de praktijk moeten voldoen en hoe belangrijk een soepele, efficiënte en betrouwbare werking is.

Steeds weer blijkt dat achter de landbouwtechniek van Case IH de wil staat om de wereld een beetje beter te maken: met een veilige voedselvoorziening, de bescherming van het milieu en het verantwoorde gebruik van natuurlijke hulpbronnen – dag in, dag uit, jaar in, jaar uit. Zo'n prestatie is alleen mogelijk met de bereidheid om elke dag iets nieuws te leren en het geleerde ook telkens weer door te geven en te delen.

LEREN EN DOORGEVEN

Zo ziet teamleider Peter Märkinger dat ook: in de fabriek in St. Valentin traint hij collega's in verschillende arbeidsprocessen, in de optimalisatie van procedures en op het gebied van belangrijke kwaliteitskenmerken. En ook in de vrije tijd kenmerkt het doorgeven van vaardigheden zijn betrokkenheid – en wel op het voetbalveld, waar hij met overgave een pupillen- en een juniorenelftal traint. "Je wordt niet als meester geboren, maar je kunt wel veel leren", is zijn overtuiging.

Dat je af en toe echt gas moet geven als je je doelen wil bereiken, laat ook intern-transporttreinbestuurder Gerhard Kronsteiner zien, die in zijn vrije tijd als rallyrijder actief is. In de fabriek voorziet hij de afzonderlijke werkplekken met een elektrische wagen van de vereiste onderdelen. "Op het juiste moment leveren" luidt zijn maxime – en die prestatiedrang geldt zowel bij de onderdelenbevoorrading in de fabriek als op topsnelheid op het raceparcours.

Christian Wörndl vergewist zich op de proefbank in de fabriek ervan dat bij de tractoren die gereed zijn alles foutloos werkt. En aan het begin van de oogst, achter het stuur van zijn eigen Case IH Axial-Flow-maaidorser, is dat niet anders. "Wij geloven in onze producten, want wij weten wat erin zit", zegt de geluidstechnicus. "Wij construeren onze landbouwmachines niet alleen, maar wij gebruiken ze ook. Wij willen erop klimmen, wij willen zelf beleven dat ze in de praktijk de proef doorstaan."

Hiervoor is ook Ernst Bierbaumer verantwoordelijk. De internationale kampioen westernrijden is in zijn hobby uiterst bedreven in nauwkeurigheid en precisie. Als testrijder test hij de nieuwe tractoren in de fabriek in St. Valentin vrijwel aan het einde van het traject nog eens grondig. "Al onze machines doorlopen meerdere kwaliteitscontroles, want kwaliteit heeft de hoogste prioriteit – en dat tot ver boven de gebruikelijke normen", beschrijft Bierbauer zijn aspiraties, die evenzeer voor zijn werk als zijn hobby gelden.

Deze passie van de medewerkers van Case IH is cruciaal om ervoor te zorgen dat tractoren en andere landbouwmachines tot in de perfectie worden geproduceerd. En deze passie is de drijfveer om telkens weer nieuwe uitdagingen aan te gaan – en daarbij pas met het absolute maximum tevreden te zijn. De medewerkers in St. Valentin en op de andere vestigingen van Case IH doen hun werk met trots en overtuiging – met passie – en dragen zo bij aan de uitstekende reputatie van Case IH op het gebied van landbouwtechniek.



Het tractorenpark van Roy en Sam Steward bestaat uitsluitend uit in St. Valentin vervaardigde Case IH Puma-, Farmall- en CS-machines.

ONGECONPLICIEERDE TECHNOLOGIE

CASE IH-TRACTOREN WORDEN IN HET LANDBOUWBEDRIJF VAN DE FAMILIE STEWARD IN SUFFOLK IN HET OOSTEN VAN ENGELAND AL JAREN GEBRUIKT. DAAR MAKEN ZE DE EXPLOITATIE VAN 600 HECTARE LAND MET GRAAN, SUIKERBIETEN EN HOOI MOGELIJK.

Een handelsvertegenwoordiging in de directe omgeving, het goede contact met de deskundige verkoopmanager en de machines uit St. Valentin, die hun waarde ten aanzien van kwaliteit, betrouwbaarheid en inruilwaarde telkens weer hebben bewezen, zijn slechts drie redenen waarom Roy Steward en zijn zoon Sam het merk Case IH trouw zijn gebleven, terwijl ze het te bewerken oppervlak geleidelijk hebben vergroot. In de afgelopen tien jaar hebben echter drie concrete aankopen – de eerste tractor met continu-variabele automatische CVX-transmissie, de eerste AFX-maaierdorser en de eerste tractor met dieseluitletgasreiniging (DEF/AdBlue-systeem) – ertoe geleid dat er nu een vierde reden op deze lijst staat: de kostenbesparingen die de machineconcepten van Case IH hun bedrijf hebben opgeleverd.

De Stewards hebben hun eerste tractor met CVX-transmissie, een CVX 1170, in 2003 gekocht en weten zodoende nu al meer dan tien jaar de voordelen van dit transmissietype naar waarde te schatten. Hun voertuigenpark omvat momenteel drie CVX-modellen, wat duidelijk maakt dat

de eenvoudige bediening en het gunstige brandstofverbruik de Stewards volledig hebben overtuigd. In combinatie met het DEF/AdBlue-systeem van de nieuwste tractoren, dat het brandstofverbruik nog eens heeft verbeterd, was de beslissing om in de CVX-transmissie en niet in een powershifttransmissie te investeren, volledig gerechtvaardigd, meent Sam Steward.

"Wij zijn al jaren klant bij het filiaal Framlingham van onze plaatselijke Case IH-dealer, Ernest Doe and Sons, en de verkoper, Graham Goodwin, gaf ons altijd goede adviezen.

AL MEER DAN TIEN JAAR CVX

Toen de CVX-tractoren voor het eerst werden voorgesteld, heeft hij ons de voordelen van deze transmissie uitgelegd, namelijk dat het te verrichten werk altijd met een voor de benodigde snelheid zo laag mogelijk motortoerental wordt uitgevoerd. En zodra wij onze eigen CVX 1170 hadden, zagen wij de voordelen."

Vandaag de dag zijn alle tractoren uitgerust met deze transmissie – een CVX 160, een Puma 215 CVX en een Puma 225 CVX als sterkste

machine van het park. Sam is van mening dat het brandstofverbruik van de tractoren niet onderdoet voor alle andere tractoren op de markt, en de DEF/AdBlue-uitlaasgasbehandeling van het nieuwste model van het trio, de Puma 215 CVX, heeft de rendabiliteit nog eens verbeterd.

"De Puma 215 CVX is onze eerste tractor met een AdBlue-systeem en het heeft mij echt verrast, hoeveel minder brandstof deze zelfs bij zwaar werk verbruikt. Als wij bijvoorbeeld onze velden ploegen met een 6m-rotorkoepel, verbruikt de 215 wel acht liter minder per uur. Daarnaast hoeft de AdBlue-tank bij lichtere werkzaamheden zelfs pas na elke derde dieselvulling te worden bijgevuld."

"Bij andere werkzaamheden is het de mogelijkheid van de transmissie-/motorregeleenheid een zo laag mogelijk motortoerental voor een bepaalde opgave te kiezen dat tot aanzienlijke brandstofbesparingen door de CVX-transmissie leidt", meldt Sam.

"Bij het ploegen met een vijfscarige wentelploeg kan ik werken met een toerental van slechts 1800 omw/min, bij het drillen met onze Väderstad-Grubber-zaaimachine van 4 m tuft de tractor



Terwijl de Puma's belast zijn met de zware klussen, worden de Farmall- en CS-tractoren volgens Sam Steward bij eenvoudigere klussen ingezet.



De maximumsnelheid van 50 km/h wordt ook bij gebruik met een aanhangwagen bereikt bij een toerental van slechts 1500 omw/min – een groot voordeel van de CVX-transmissie.

tevreden door met 1400 omw/min bij een snelheid van 14 tot 18 km/h en levert hij precies zo veel kracht dat de ventilator met de juiste snelheid draait. En als ik over de weg van het ene naar het andere veld rijd of een aanhangwagen trek, draait de motor bij een snelheid van 50 km/h slechts 1500 omw/min."

Omdat de beide grotere tractoren qua prestaties weinig van elkaar verschillen, kunnen ze in principe dezelfde taken uitvoeren. Toch worden ze afhankelijk van het seizoen voor verschillende taken gebruikt. In de nazomer en de herfst bestaat de hoofdtaak van de Puma 225 CVX uit cultiveren met een Quivogne Tinemaster-schijvenegcombinatie van 3,3 m met een werkdiepte van 20-25 cm.

Dezelfde tractor wordt ook ingezet voor het gebruik van een 6 m brede rotorkoep. Bij bepaalde oppervlakken wordt vanwege de betere geschiktheid zowel bij de Puma 225 CVX als bij de Puma 215 CVX een direct aan de tractor gemonteerde Quivogne Pluton-cultivator gebruikt. Het drillen met de Väderstad Rapid van 4,8 m is aan de Puma 215 CVX voorbehouden. Ondertussen moet een ander gedeelte van het akkerland zoals de voor de teelt van suikerbieten gebruikte gronden, met de ploeg worden bewerkt om het zaaibed voor te bereiden. Het trekken van de vijfsharige ploeg is een taak voor de CVX 160.

De belangrijkste taak van de hoofdtractoren van de farm is het cultiveren, terwijl de Stewards voor het trekken van aanhangwagens, het verdelen van meststoffen en andere taken waarbij een zo gering mogelijke bodemverdichting en een laag brandstofverbruik gewenst is, gebruikmaken van kleinere machines. Ook deze taken worden door de in St. Valentin gebouwde Case IH-tractoren vervuld.

I RODE TRACTOREN EN MAAIDORSERS

"Wij gebruiken sinds vele jaren Case IH-tractoren en hadden ooit meerdere CS 100- en CS 105-modellen tegelijkertijd", verklaart Sam. "We hebben nog altijd twee CS 105-modellen in ons wagenpark, die we normaal gesproken voor transporttaken, voor het walsen, mulchen en bij werkzaamheden met de rotorkoep van 4 m gebruiken. Onze oudste Case IH, een CS 100, hebben wij echter onlangs door een nieuwe tractor uit de Case IH Farmall U-serie, een 115 Pro, vervangen. Hoewel deze tot nu toe nog niet is ingezet voor echt zware klussen, heeft de tractor al indruk op mij gemaakt. Het is een zeer goed ontwerp, vooral de nieuwe cabine is echt goed." Niet alleen de tractoren uit het machinepark van de Stewards zijn rood. Nog maar kort geleden werd ook overgeschakeld op Case IH Axial-

Flow-maaidorsers. De kostenbesparingen door de Case IH-machineconcepten zijn nu al duidelijk zichtbaar.

"Wij hadden jarenlang een maaidorser van een andere fabrikant. Onze verkoper heeft echter al langere tijd geprobeerd om ons te bewegen tot een overstap", verklaart Sam. "Tenslotte hebben we een Axial-Flow uitgeprobeerd en we waren enthousiast over de eenvoudige opzet. Met slechts een rotor voor het dorsen en scheiden zijn er weinig bewegende onderdelen. In 2010 hebben we onze eerste machine gekocht, een 7088, en ik was echt onder de indruk van de door de dealer beloofde ondersteuning door Case IH in de vorm van producttrainingen voor een optimaal gebruik van de maaidorser.

Na de overname van extra landbouwgronden hebben we de machine ingeruild voor een 7230, die precies op tijd voor de laatste oogst werd geleverd. De machines uit de 230-serie zijn nog gemakkelijker te onderhouden en te bedienen dan die uit de 88-serie. Hierdoor besparen wij 's morgens niet alleen tijd, maar zijn we ook sneller op het veld. Net als bij de CVX-transmissie betekent dit besparingen op de lopende kosten, zodat voor ons de investeringen op de lange termijn zullen renderen."



Case IH Axial-Flow-machines behoren volgens Sam Steward tot de gemakkelijkste maaidorsers, zowel op het gebied van onderhoud als in gebruik.

DUURZAME ENERGIE IN DE LANDBOUW

STALLEN EN HUIZEN VAN DE FAMILIE HOLLO IN SERVIË WORDEN VERWARMD MET BIOMASSA VAN SOJARESTEN. DAT IS VERGELEKEN MET GEWONE BRANDSTOFFEN GOEDKOPER, SCHONER EN MILIEUVRIENDELIJKE EN ZORGT BOVENDIEN VOOR ENERGIEONAFHANKELIJKHEID.

De familie Hollo is al vele generaties werkzaam in de landbouw. Al vanaf zijn vijfde werkt Robert Hollo in deze sector en nu helpen zijn zonen Robert, Roland en Ronald hem zijn bedrijf te leiden en verder te ontwikkelen. Om het dagelijkse werk efficiënter te maken, worden de taken onderling verdeeld. Terwijl de ene zoon zich bezighoudt met de veeteelt, heeft de andere zoon zich gespecialiseerd in de oogstgoedproductie en de derde is verantwoordelijk voor de techniek en verkoop. De eerste onderneming die ze in het leven riepen, draagt de naam 'ZZ Nagyret'. Het is een samenwerkingsverband van 20 partners en de zaak draait nu al tien jaar met succes. Hun tweede onderneming 'Hollo Company d.o.o.' werd twee jaar geleden opgericht. Deze

onderneming is gespecialiseerd in de handel in landbouwproducten (bijv. voormengsels voor varkensvoer of de aankoop en opslag van graan). De gemiddelde hoeveelheid teruggekocht graan bedraagt ca. 21.000 ton per jaar. De twee ondernemingen hebben thans 30 medewerkers in dienst. De familie Hollo zelf bezit ca. 500 ha land, maar samen met hun 380 subondernemers bewerken zij een oppervlak van 3500 ha. De familie Hollo gelooft er vast in dat een bedrijf voortdurend kan groeien, maar hiervoor moeten wel alle medewerkers betrokkenheid tonen en daadkrachtig meewerken. Naast de twee al genoemde ondernemingen bezitten ze ook een firma genaamd 'Hollo Farm d.o.o.', die Nederlandse jonge 'TOPIGS'-zeugen

fokt en een jaarlijkse productie van 3000 dieren realiseert. De familie is trots op het bezit van de zwaarste beer in heel Servië. Met een imposant gewicht van ongeveer 500 kg had het zware dier bijna het Guinness Book of Records gehaald. De familie besloot enkele jaren geleden om de varkensstallen en de huizen met resten van de soja-oogst te verwarmen om kosten te besparen en voordeligere energie beschikbaar te stellen. Geïnspireerd door dit idee zocht de familie advies in het buitenland en vond uiteindelijk in de Tsjechische firma BPI (Bridge Power Investments) de juiste partner. Robert was vast ervan overtuigd dat het simpelweg verbranden van oogstresten wel de slechtste en schadelijkste manier moest zijn om het





DE MAGNUM 250

wordt voornamelijk ingezet voor de productie van balen met de balenpers Case IH LB 433R en voor de bodembewerking met een 6-scharige ploeg van het type Pöttinger Servo 65-6.

overtollige materiaal te verwerken. Het verstoken van biomassa daarentegen is vergeleken met gewone brandstoffen goedkoper, schoner en milieuvriendelijker en zorgt bovendien voor energieonafhankelijkheid.

Maar voor een project in deze orde van grootte waren technische aanpassingen noodzakelijk. Met dat doel koos de familie Hollo voor 'Titan Machinery', een bedrijf uit Novi Sad, en deze langdurige samenwerking moest voor beide zijden grote voordelen opleveren. In het wagenpark van de familie Hollo bevinden zich heel veel machines van Case IH, tractoren van het type JX 95, Puma 155 en Magnum 250 en een balenpers met snijrotor van het type LB 433R. De familie is vanwege de efficiëntie en betrouwbaarheid dik tevreden met de machines van Case IH. Zij waardeert vooral de comfortabele cabines en het uitstekende vermogen, dat zeker niet onderdoet voor het vermogen van machines van de concurrentie.

DIK TEVREDEN

Bovendien vallen de producten van Case IH in de smaak door de uitmuntende prijs-kwaliteitverhouding. Dat is dan ook de reden waarom de familie tot de aanschaf van nog eens zes machines besloot. Het bedrijf 'Titan Machinery' biedt een uitgebreide portfolio aan services en reserveonderdelen en kon zo het onderhoud van de gehele uitrusting van de familie Hollo op zich nemen. De tijden dat men bezorgd moest zijn over een spoedlevering van belangrijke reserveonderdelen of een dringende reparatie van een defecte machine laat op de dag, waren voorbij.

Volgens Robert Hollo kon men op het punt van brandstofverbruik wezenlijke besparingen waarnemen, vooral in vergelijking met de

machines die de familie voorheen had gebruikt. Bijzonder overtuigend was voor hem het feit dat de tractoren van Case IH met de speciaal voor hen bestemde aanbouwapparaten kunnen worden gekoppeld.

De JX 95 wordt voornamelijk gebruikt voor het verzamelen van oogstresten met een Pöttinger Eurotop 701 A zwadhark met twee rotoren en een werkbreedte van 7,1 m, zaad, meststofspuiten, pesticidespuiten en bewerkingsprocessen tussen de oogstrijen.

Dankzij de nieuwe uitrusting van Case IH kan de familie nu alle voor hun behoeften benodigde werkzaamheden zonder problemen uitvoeren en de voor de productie van stropelleten benodigde oogstresten verzamelen.

Door dit project konden 70 nieuwe medewerkers uit de gemeenten Odžaci en Sombor in dienst worden genomen.

Bovendien kunnen de naburige boeren nu hun oogstresten verkopen en zo hun omzet verhogen en tegelijkertijd hun verwerkingskosten terugbrengen. De beide gemeenten profiteren van extra inkomsten ter hoogte van ca. 2.500.000 euro per jaar, terwijl in heel Servië 9.000.000 euro aan directe exportinkomsten wordt gegenereerd.

Robert Hollo is ontzettend blij dat een bedrijf als BPI het potentieel van zijn familie en van alle Servische boeren heeft herkend. BPI speelde een rol bij de ondertekening van een contract voor de export van stropelleten naar de EU met een looptijd van tien jaar. De familie Hollo en BPI zijn ervan overtuigd dat dit project hun toekomst is en op het moment staat de inrichting van nog vijf of zelfs zes soortgelijke bedrijven in de Vojvodina gepland.



DE PUMA 155

wordt gebruikt voor de zaai- en bodembewerking en voor het transport van grote vierkante balen met een balenverzamelwagen van het type Inuma 56 met automatische laad- en losfunctie (de enige in zijn soort in heel Servië), waar maximaal 16 producten met afmetingen van 120 x 90 x 250 cm en een afzonderlijk gewicht van 500 kg in kunnen.

DUURZAAMHEID IN DE LANDBOUW AAN DE KAAK GESTELD: WIE PAST DE SCHOEN?

WELK BEELD HEEFT MEN IN DE MAATSCHAPPIJ VAN BOEREN? AAN WIE LIGT HET, ALS HET BEELD DEELS VERTEKEND IS? WELKE KRITIEK IS TERECHT – EN HOE MOETEN BOEREN OMGAAN MET ONTERECHTE KRITIEK? OVER DEZE VRAGEN HEEFT FARMFORUM GESPROKEN MET LANDBOUWKUNDIGE EN POLITICOLOOG PROF. DR. DR. CHRISTIAN HENNING VAN DE UNIVERSITEIT KIEL.



I FARMFORUM:

Professor Henning, de media gebruiken vaak heftige beelden en wijzen daarbij expliciet met een beschuldigende vinger naar de boeren. Dan wordt 'het zieke systeem' aan de kaak gesteld met verhalen over dioxinevergiftiging, vogelpest en pesticiden in het eten, wordt gesproken over 'bemesten tot de zee dood is' of over 'criminaliteit – de biecht van de boer'. De industriële landbouw wordt in de media in toenemende mate als zondebok voor verkeerde ecologische ontwikkelingen gebruikt. Hoe beoordeelt u die ontwikkeling?

I CHRISTIAN HENNING:

Wij weten allemaal dat er in de landbouw enkele ontwikkelingen zijn geweest en nog steeds zijn, die in ecologisch opzicht dubieus zijn. Maar – en dat is een cruciale 'maar': alleen als je als boer bewust iets doet wat dubieus of zelfs verboden is, moet je de schoen van de bijbehorende kritiek ook aantrekken. Als je zulke grenzen niet overschrijdt, dan moet je goed beseffen dat die kritiek ook niet op jou van toepassing is.

Volgens een Emnid-enquête uit maart 2012 zou de consument in het algemeen zeker een 'meer verantwoorde' omgang met dieren en milieu wensen – wat de afzonderlijke consument daar ook onder mag verstaan. Wat betreft het maatschappelijk aanzien doen boeren het dan toch redelijk goed: op de derde plaats achter artsen en leraren – en daarmee duidelijk voor politieagenten, onderzoekers, politici en zelfs journalisten! De situatie is dus zo slecht nog niet.

I FARMFORUM:

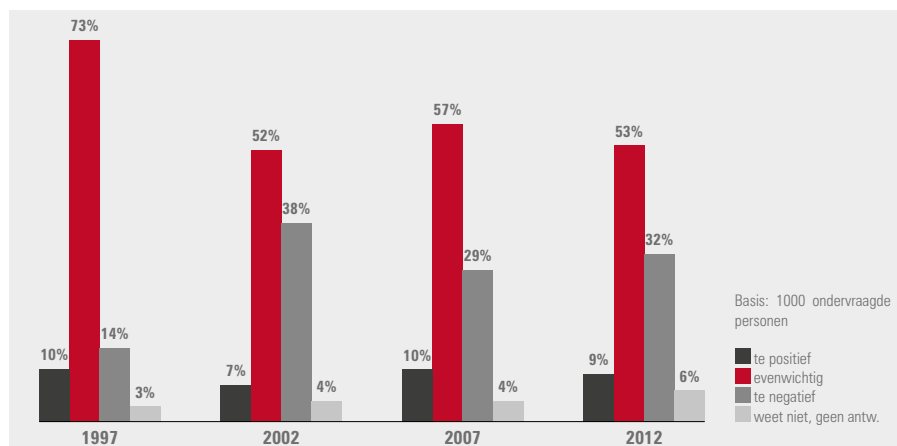
Hoe zou u tegen deze achtergrond de relatie van de landbouw met duurzaamheid kenschetsen?

I CHRISTIAN HENNING:

Bij deze vraag moeten wij telkens weer voor ogen houden dat landgebruik in de eerste plaats de productie van hoogwaardige levensmiddelen dient, maar daarnaast ook een aantal daaraan verbonden producten creëert, waartoe bijvoorbeeld publieke duurzaamheidsgoederen als bescherming van klimaat, natuur en waterbronnen, biodiversiteit, dierenwelzijn en voedselzekerheid behoren. Dat is onder andere daarom boeiend, omdat de landbouw bijvoorbeeld op het gebied van de klimaatverandering tegelijkertijd zowel slachtoffer als veroorzaker is. Er zijn emissies uit de bodem – zoals lachgas en koolstof dat bij de afbraak van organisch materiaal als gevolg van de bodembewerking vrijkomt – en er zijn emissies uit de veehouderij die met circa 71% het grootste deel van de agrarische emissies vormen.

Een cruciale vraag is: zijn de betreffende emissies te voorkomen of zijn ze ook bij vakkundige werkwijzen niet te voorkomen? De afname van de hoeveelheid grasland - tussen 2003 en 2009 hebben wij ongeveer 226.000 hectare grasland verloren - dient inderdaad kritisch te worden beoordeeld. Want: behoud van oud grasland is een effectieve maatregel voor tijdelijke koolstofopslag, en een verdere afname van de hoeveelheid grasland kan dus nauwelijks als duurzaam worden bestempeld.

Ook bij de nationale stikstofbalans kan worden geconstateerd dat wij onder de streep sinds 2000 geen duurzame reductie hebben gerealiseerd en daarmee de overeengekomen doelstellingen niet hebben gehaald. Een soortgelijk beeld is bij de doelstelling van '19% HNV-grond' (High Nature Value – hoge natuurwaarden) en bij de doelstellingen van de EU-Kaderrichtlijn Water waar te nemen. Daarmee zijn belangrijke duurzaamheidsdoelstellingen die aan de landbouw werden gesteld, niet bereikt.



I INFORMATION. MEDIEN. AGRAR E.V.

Beoordeling van de berichtgeving over de landbouw

Vraag: hoe beoordeelt u de berichtgeving in de media over de binnenlandse landbouw?

I FARMFORUM:

Wat betekent dat voor de status van de landbouw? Wordt deze daarom op het gebied van duurzaamheid terecht aan de schandpaal genageld?

I CHRISTIAN HENNING:

Als het hierbij gaat om de beoordeling van de branche in zijn geheel, dan luidt het antwoord heel helder: nee! Wij moeten namelijk eerst het consumentengedrag als een essentiële determinant van duurzaamheid meetellen. Consumentenvoorkeuren voor private goederen sturen bij een goed functionerende markt het landgebruik aan. Een hoge vlees- en energieconsumptie en een intensief landgebruik hebben zodoende zonder twijfel negatieve effecten op duurzame goederen als bescherming van klimaat, milieu en natuur. Marktfalen met betrekking tot de verzorging met duurzame goederen is daarmee in essentie het gevolg van complicaties aan de vraagzijde, dat wil zeggen ontbrekende, falende of zelfs foutieve informatie en externe effecten, en dus niet het gevolg van immoreel gedrag of zelfs winstbejag aan de agrarische aanbodzijde.

Hierbij wil ik echter niet verhelen dat een beoordeling van de bedrijfsnormen en handelwijzen in een individueel geval wel degelijk tot een negatief oordeel kan leiden. Een dergelijk negatief oordeel, en dat wil ik uitdrukkelijk benadrukken, geldt dan echter voor het individuele geval en niet voor de branche!

I FARMFORUM:

Professor Henning, kan of moet de politiek het dan oplossen?

I CHRISTIAN HENNING:

Als ik nu met een duidelijk "ja" zou antwoorden, dan zou dat net zo verkeerd zijn als een duidelijk "nee". De waarheid ligt zoals zo vaak in het midden. Ten eerste geldt dat de klassieke regulering niet werkt voor globale milieugoederen en open economieën. Daarnaast hangen bijvoorbeeld effecten van 'greening' af van de daadwerkelijke kosten. Ook de maatschappelijke acceptatie van een door de overheid met de landbouwsector overeengekomen duurzaamheid wordt in belangrijke mate bepaald door de daaraan verbonden kosten en de maatschappelijke waardering. In mijn ogen betekent dit dat de toekomstige realisatie van een duurzaam landgebruik een complexe taak is, waarvoor grondige kennis van de wisselwerkingen tussen economische en ecologische systemen noodzakelijk is. Hiervoor moet ook een maatschappelijke beoordeling van de wisselwerkingen plaatshebben, die tussen globale en lokale publieke goederen en de levenskwaliteit in landelijke en stedelijke gebieden bestaan.

Het ideaal van een duurzame landbouw kan alleen via een brede maatschappelijke discussie een nieuwe inhoud krijgen, maar heeft ook dan nog een juridisch kader nodig, waarmee de grenzen worden vastgesteld waarbinnen kan worden gehandeld. Hierbij is voor mij de volgende gedachte belangrijk: een maatschappelijke discussie is alleen productief en nuttig, als deze op basis van feitelijke verbanden wordt geleid. Sensationele krantenkoppen als 'Winstbejag en corruptie onder boeren' of 'De perfecte en idyllische wereld van kleine boerenbedrijven' dragen in ieder geval niet bij aan de oplossing van de duurzaamheidsproblematiek. Wij hebben veeleer politieke kopstukken nodig die een geloofwaardige maatschappelijke discussie kunnen voeren en een compromis met draagvlak kunnen bereiken. Hiertoe behoren belangengroeperingen (NGO's) – en de landbouw moet absoluut een actieve en zelfbewuste bijdrage aan dit proces leveren.

JOURE KLEURT WEER ROOD EN ROODWIT



De vertrouwde kleuren van Case IH en Steyr zijn in het Friese Joure weer helemaal terug. Daar, aan de Handelswei 29, heeft Jan Hoogland Van Haskera Mechanisatie overgenomen. Een doorstart, die 28 en 29 maart, gevierd werd met twee goed bezochte open dagen. Liefst 700 uitnodigingen gingen de deur uit.

Het bedrijf, dat verder gaat onder de naam Jan Hoogland Mechanisatie, is vanaf de weg moeilijk te missen. Grote vlaggen en spandoeken met Case IH en Steyr erop knallen je tegemoet. Voor het pand staat een fraaie rood met roodwitte rij van Case IH- en Steyr-trekkers. Daar weer achter staan de landbouwwerktuigen. De overige trekkers staan binnen in een mooi en ruim pand. Het is druk, veel mensen hebben de moeite genomen

om een kijkje te nemen. Ook Van Haskera, de vorige eigenaar, is aanwezig.

De nieuwe eigenaar, Jan Hoogland (47), is geen onbekende in de landbouwmechanisatiewereld. Hij heeft meer dan 20 jaar ervaring als allround monteur en werkte ook meerdere jaren als verkoper. In 2007 begon hij in Sint Nicolaasga succesvol voor zichzelf, met een werkplaats en een volledig ingerichte servicebus. In januari van dit jaar deed zich een kans voor om een volgende stap te zetten. "Toen ik hoorde dat Van Haskera Mechanisatie wilde stoppen, ben ik gaan informeren. Ik wilde graag groeien en met het dealerschap van Case IH en Steyr kon dat op deze locatie ook", vertelt Hoogland, die de regio Sneek/Joure/Heerenveen zodoende een mooie nieuwe impuls geeft en het gebied weer helemaal rood en roodwit inkleurt.

I FAMILIEBEDRIJF MET AMBITIE

Nadat het begin februari zeker werd dat Hoogland het bedrijf definitief zou overnemen, ging het hard. Binnen een maand was alles geregeld en was het bedrijf startklaar. Maar het runnen van het bedrijf doet Jan Hoogland niet alleen. Ook zijn vrouw Grietje (46) zit in het bedrijf. En zijn zoon Arno (21) heeft eveneens interesse om straks mee te draaien. Het past bij de bedrijfsvoering van Hoogland. "We zijn een vof, doen het echt samen. En zo staan we ook in ons contact met de (boeren-)klant. Bij een klant moet de

hele maatschappij of vof er wat ons betreft achter staan. Niet alleen de boer. Naast goede service geven wij ook die extra aandacht."

Maar het team is groter dan Jan en Grietje alleen. Hoogland werkt met één trekkermonteur die halve dagen werkt en één monteur die zich grotendeels op landbouwwerktuigen richt. Het doel is om nog één extra trekkermonteur aan te trekken. "Zo hebben we straks weer meer specifieke kennis in huis", aldus Hoogland.

Ambitie heeft de nieuwbakken dealer ook. "Ons doel is om in het eerste jaar ongeveer tien Case IH- en/of Steyr-trekkers te verkopen. Daarbij richten we ons met name op de verkoop van kleinere trekkers. Onze doelgroep bestaat vooral uit klanten die op zoek zijn naar trekkers van 70 tot 150 pk. Dat werkt voor ons ook prettig, omdat we onze monteurs dan nog specifieker kunnen scholen. Het is een segment waar we veel kennis in kunnen stoppen. Dat is efficiënt en geeft een groot voordeel."

De reden dat Hoogland zich meer op de kleinere trekkers richt, heeft met de regio te maken. Rond Joure zitten vooral veel melkveehouders, akkerbouwers zijn in de minderheid. Deze veehouders vormen met samen met loonwerkers, gemeentes, waterschappen en bedrijven actief in de groenvoorziening Hooglands voornaamste doelgroep.

I ONDERHOUD TERUG NAAR JOURE

Hoogland merkte tijdens de open dagen al dat veel oude klanten een kijkje kwamen nemen. Hij hoopt voor hen straks ook meer onderhoud te kunnen verrichten; een ander belangrijk doel naast de verkoop van trekkers en landbouwwerktuigen. De eerste reacties zijn alvast positief. "De bezoekers vinden het allemaal erg mooi opgezet. Case IH en Steyr zijn ook merken die duidelijk als goede trekkers in de markt staan. Dat is in deze regio zeker het geval", stelt Hoogland.

Toekomstperspectief is er kortom genoeg voor de nieuwe dealer, die bovendien niet alleen trekkers en landbouwwerktuigen verkoopt. Ook constructiewerk, reparatie, onderhoud en advies zitten in zijn pakket. Daarnaast kan hij op locatie snel inspringen met een volledig ingerichte servicebus.

Voor meer informatie:

www.janhooglandmechanisatie.nl



KJ Tromp BV



Uitenhuis

MAXXUMS GAAN ALS EEN SPEER BIJ LMB RIJKHOFF

De Case IH en Steyr-trekkers gaan de laatste maanden vlot van de hand bij Landbouwmecanisatie Cees Rijkhoff in het Noord-Hollandse Wormerveer. De komst van de Case Maxxum-serie is in de regio boven Amsterdam een schot in de roos. "Dit is vooral een gebied van melkveehouders. Trekkers tussen de 100 en 140 pk zijn hier verreweg het meest in trek", zegt bedrijfsleider Hans de Jong van Lmb Rijkhoff. "We zijn daarom blij dat de Maxxum CVX er is." Rijkhoff is inmiddels sinds 2003 combidealer van Case IH en Steyr, maar in de jaren ervoor kleurde het bedrijf ook al rood met International en Case IH. Het mechanisatiebedrijf heeft sowieso een lange geschiedenis in de regio. Al in 1850 begon Gerrit Rijkhoff een smederij in de dorpsstraat in het nabijgelegen Assendelft. Vanaf 1930 kwamen daar de landbouwwerktuigen bij. In de jaren vijftig gevolgd door de eerste trekkers. En al die tijd was er één constante: gestage groei. Intussen werd in 1985 de tak melkwinning verkocht en groeide de afdeling autolaadkranen snel door. Met in 1996 een splitsing tot gevolg: Rijkhoff mechanisatie werd Lmb Cees Rijkhoff én Rijkhoff autolaadkranen. Ruim tien jaar geleden bleken de grote trekkers de dorpsstraat ontgroeid. De huidige eigenaar, Cees Rijkhoff, zocht en vond een nieuwe locatie in Wormerveer. "We zijn hier in 2001 gekomen. En het is een ideale plek", vertelt de Jong. "We zitten op een echte A-locatie, direct zichtbaar vanaf de openbare weg. En precies tussen meerdere agrarische gebieden in."

I ZEER GOED JAAR 2014

In de loop der jaren wist Lmb Rijkhoff telkens weer wat te groeien. Naast trekkers en landbouwwerktuigen verkoopt het bedrijf nu ook kleine grondverzetmachines en tuin- en parkmachines en verzorgt het onderhoud en doet het reparaties. Landbouw is echter altijd de belangrijkste tak van sport gebleven. de Jong: "Bijna 70 procent van onze werkzaamheden

doen we voor boeren en loonbedrijven. Naast particulieren, loonwerkers, gemeentes en 'losse' boerenklanten hebben we een vast klantenbestand van 150 boeren. Die komen altijd terug."

Met een relatief klein team van tien werknemers (waarvan vijf in de landbouwmecanisatie) dekt Lmb Rijkhoff een behoorlijk groot gebied. Dat loopt van Zandvoort, via Amsterdam, Volendam, Purmerend, Beemster en Alkmaar terug naar de kust: naar Egmond aan Zee. De melkveeregio Zaanstreek, Starnmeer, Schermer, Limmen en Casticum valt er in zijn geheel onder. En ook daarboven zitten klanten. En die zijn trouw. Erg trouw. de Jong legt uit: "Onze basis is een goede service en betrouwbaarheid. Daar beginnen we mee. Daarna gaat de verkoop rollen. Niet andersom." En die verkoop rolt nu behoorlijk. Zeker met de komst van de Maxxum CVX-lijn. "In een normaal jaar verkopen we tussen de zeven en twaalf trekkers, maar voor 2014 zitten we al op tien (verkocht en opgeschreven). En mei is pas net begonnen", zegt de Jong, die ook een Maxxum-demotrekker voor de deur heeft staan. Zeven van die tien verkochte trekkers zijn Maxxums. De overige drie zijn Farmalls en een Puma. "Dat zijn ook echt onze modellen, want dit is geen grote akkerbouwstreek. Boeren zijn hier nog niet op zoek naar grote Magnums."

I COMPACT EN VEEL RIJCOMFORT

Kees Tromp is eigenaar van loonbedrijf KJ Tromp BV in Zuiderwoude. Het bedrijf ligt op een half uurtje afstand van Rijkhoff en is voor grofweg 60 procent actief voor grondverzet/particulieren en voor 40 procent voor de agrarische markt. Het loonbedrijf, dat nu 25 jaar bestaat, is al jaren 'rood' en Tromp heeft op dit moment tien Case IH-trekkers op zijn bedrijf staan. Twee daarvan kocht hij recentelijk. Twee Maxxums 120. Allebei kwamen ze bij Lmb Rijkhoff vandaan. Dat lag voor hem voor de hand. "Ik ben er nu zes jaar klant en ze werken daar gewoon zeer klantgericht. Ze streven naar perfectie, de afwerking is tot in detail goed", zegt Tromp.

De eerste maanden hebben de Maxxums ook al flink wat meters gemaakt en Tromp is erg tevreden. "Deze trekkers zijn een prima aanvulling op de zwaardere Puma-trekkers die we al hadden. En de variabele transmissie spreekt me erg aan. Daarnaast zijn de compactheid, de ruime cabine, het rijcomfort en de goede, overzichtelijke bediening grote pluspunten. Op dit moment zetten we de Maxxums vooral in voor de rondebalepers, wikkelaars en kiepwagens."

I 'HIJ LOOPT ALS EEN ZONNETJE'

Op een steenworp afstand van Lmb Rijkhoff zit een andere klant die ook begin dit jaar een nieuwe trekker van het landbouwmecanisatiebedrijf kocht. Dit keer geen Maxxum CVX, maar een Steyr 4110 CVT. Melkveehouder Jandirk Uitentuis was die koper. Hij houdt in Starnmeer 70 melkkoeien heeft 40 hectare land (veenweidegrond).

"Wij kochten in 2005 onze eerste Case IH-trekker. Een JXU, maar die was met 90 pk net iets te licht", vertelt Uitentuis. "Later kwam er een CVX 150, maar die was weer iets te zwaar. We wilden heel erg graag dat tussenmodel. Deze Steyr 4110 CVT is dat tussenmodel. We hebben dezelfde brede banden als op de CVX 150, maar de trekker is veel lichter. Daardoor is die compacter en wendbaarder. Een groot voordeel. Bovendien hebben we de service van Rijkhoff. Daar zijn ze altijd praktisch en denken ze ook als boer." Uitentuis heeft de nieuwe Steyr nu twee maanden en de tevredenheid overheerst. "Ik heb rondom de trekker veel zicht en de bediening is gemakkelijk. Alles is bij de hand. En de trekker zelf is heerlijk stil. De motor loopt als een zonnetje. Als ik 40 rijd, zit-ie maar op 1.400 toeren. Dat is ideaal." De Steyr, die 110 pk heeft, kan met boost ook nog naar 143 pk. Een prettige toekomstigheid. Uitentuis: "Aan 110 pk heb ik in principe voldoende, maar voor het balenpersen is het ideaal dat ik tot 143 pk kan gaan."

VOOR UITERST PRECISIEWERK TOT OP 2 CM NAUWKEURIG EN HOGER RENDEMENT



Onderneming:

Ferme de la Tour SA, met drie partners - Joseph Delbeke en zijn twee zonen Pierre en Etienne - en twee vaste krachten, B-7120 Haulchin, België

Uitbating en teelt:

120 ha pootaardappelen, 25 ha consumptieaardappelen, 80 ha graangewassen en 25 ha bieten

Tractoren:

een CVX 195, twee CVX'en 175, een MX170, een MX150 en een 845

Materiaal voor precisielandbouw:

2 automatische Autopilot-geleidingssystemen met een FM-1000 scherm (in de CVX 195 en in één CVX 175), RTK-antenne



De landbouwgronden van de Ferme de la Tour liggen in Haulchin, een gemeente in de buurt van Bergen. De broers Pierre en Etienne en hun vader Joseph telen er 120 ha pootaardappelen die ze zelf gereedmaken en verkopen. Zij kunnen zich niet meer voorstellen om nog zonder automatisch geleidingssysteem te werken.

Hoe zijn jullie ertoe gekomen om een automatisch geleidingssysteem aan te schaffen?

We hebben in het voorjaar van 2009 een eerste test uitgevoerd met een gehuurde tractor. Onze beste kracht had toen net zijn voet gebroken en hij was degene die normaal gezien de aardappelvelden voorbereidde, dus we moesten snel een oplossing verzinnen. Onze eigen methode is om een aanaarding uit te voeren vóór het planten, waarna de pootmachine de aardappelen rechtstreeks in de ruggen plant. Die moeten dus perfect voorbereid zijn. Ik heb toen mijn dealer gebeld, Bernard Moulin, en die stelde voor om ons een demonstratiemodel van de PUMA CVX 210 met Autopilot te verhuren.

We hebben het geleidingssysteem dus in reële omstandigheden kunnen testen en hebben het gedurende heel het aardappelseizoen gebruikt, op dat moment nog met een mobiele basis die zich op het veld zelf bevond.

Er was natuurlijk een korte leertijd nodig en omdat we een mobiele basis gebruikten hebben we ook enkele signaalfouten gehad, maar toch waren we helemaal overtuigd van het nut van het systeem. Het jaar daarop hebben we een tractor gekocht die uitgerust was met het geleidingssysteem en onze dealer Bernard Moulin stelde voor om een RTK-antenne in de buurt van het veld te plaatsen.

Wat zijn voor jullie, naast het trekken van perfect rechte lijnen, de belangrijkste voordelen van de Autopilot?

De werkorganisatie zelf: we kunnen nu in stroken werken, waardoor we minder tijd verliezen aan manoeuvreren en tijd winnen door de precisie waarmee de frees lijnen trekt.

Een ander enorm voordeel waar je misschien niet bij stilstaat, is de verbetering van het comfort en van de kwaliteit van werk uitgevoerd in moeilijke omstandigheden zoals bij mistig weer of 's avonds. We hebben nu geen onaangename verrassingen meer als de zon opkomt ...

Het systeem is zeer efficiënt bij het zaaien, het voorbereiden van de grond door aanaarding of met de 'cover crops' die we ook gebruiken. Er is een duidelijke tijdswinst, moeilijk te becijferen, maar aanzienlijk. Anderzijds realiseren we ook besparingen op bepaalde inputs omdat overlappings tot het absolute minimum beperkt worden en verminderen we bijvoorbeeld het risico op ziektes veroorzaakt door een teveel aan stikstof.

Het is ook nuttig dat je zonder probleem een minder ervaren bestuurder kan inzetten.

Pierre, zou jij de Autopilot aanraden aan je collega's?

Zeker wel. Je moet natuurlijk wel genoeg oppervlakte hebben om het systeem te laten renderen, maar voor teelten met een hoge toegevoegde waarde zoals die van ons is dit systeem onontbeerlijk. We kunnen ons vandaag niet meer voorstellen hoe we het ooit zonder hebben gedaan.

VERTROUW OP CASE IH STEYR VOOR UW ONDERHOUD

→ VOORBEELD ONDERHOUD: CVX 140-195 na 500 uur

Vertrouw op uw dealer om uw trekker met originele onderdelen op de beste manier te onderhouden. Elke 500 uur moet uw CVX 140-195 worden onderhouden volgens de aanbevelingen in de handleiding van uw trekker:



Vervanging:

- Motorolie en filter
- Voorfilter en brandstoffilter
- Extern element luchtfilter motor
- Luchtfilter
- Hydraulische filter

Nazicht:

- Niveau olie versnellingsbak
- Riemsparing controle

Reiniging:

- Ventilatie

**MINDER DAN
€280 ONDERDELEN***

MAXI LENTE WEDSTRIJD

1 APRIL - 31 JULI 2014



Doe mee aan onze Maxi Lente Wedstrijd en maak kans op een **Delonghi espresso machine** ter waarde van € 400.



BEANTWOORD 3 VRAGEN EN WIN!

Surf naar www.csmaxmag.com en beantwoord de 3 wedstrijdvrAGEN. Uit de goede antwoorden wordt door loting de winnaar aangeduid.





VEEL KENNIS EN KNOW HOW DOOR GROTE OMVANG

MCV VALTHERMOND-ASSEN IS EEN FULL SERVICE MECHANISATIEBEDRIJF MET EEN JARENLANGE ERVARING IN 'ROOD' EN 'ROOD-WITTE' TREKKERS. VANUIT DE VESTIGINGEN VALTHERMOND EN ASSEN VERKOOPT EN ONDERHOUDT MCV CASE IH- EN STEYR-TREKKERS IN DRENTHE EN IN EEN DEEL VAN GRONINGEN EN FRIESLAND.

De laatste jaren is het bedrijf flink gegroeid. Zo is het klantenbestand toegenomen en is de omzet de afgelopen tien jaar verdrievoudigd. "Deze feiten geven duidelijk aan dat we hier niet stilstaan", aldus MCV-directeur Rene Homan Free.

Inmiddels is MCV, met zijn vestigingen in Valthermond en Assen, één van de grootste Case IH-/Steyr-dealers in Nederland. Er werken 25 mensen, waaronder 16 monteurs. De trekkerverkoop ligt de laatste twee jaar gemiddeld rond de 40 nieuwe trekkers. Homan Free: "De schaalgrootte van ons bedrijf biedt onze klanten veel voordelen. Doordat er ieder jaar veel trekkers verkocht worden, hebben we veel kennis en know how in huis. Met daarbij een storingsdienst zodat we direct ter plekke kunnen zijn."

Een ander pluspunt is het grote magazijn waar veel artikelen op voorraad liggen. "En mochten we de storing niet direct op kunnen lossen dan is er vaak wel een vervangende trekker of machine beschikbaar. Kortom, wij gaan verder waar anderen stoppen!"

I MAXXUM CVX EXTRA IMPULS

MCV verkoopt het volledige Case IH-/Steyr-pakket. Want in de regio's waar het bedrijf actief is, heeft elke klant zijn eigen specifieke behoeften en wensen. Zo ligt de vestiging Assen in een gemengd gebied met circa 60 procent veehouderijen en 40 procent akkerbouwbedrijven. Vanuit deze standplaats worden hoofdzakelijk Maxxum- en Farmall-trekkers verkocht.

Valthermond daarentegen ligt middenin een echt akkerbouwgebied waar hoofdzakelijk zetmeelaardappelen, bieten en granen verbouwd worden. In Valthermond worden, zeker na de laatste twee goede akkerbouwjaren, veel trekkers verkocht. "De Puma's doen het hier goed en nu de

Maxxum CVX erbij is gekomen, gaat het helemaal hard", aldus Homan Free. "Vanuit deze regio is er veel behoefte aan een compacte, wendbare vier cilinder trekker. Met de komst van de Maxxum CVX en profi CVT kunnen we onze klanten nu volledig bedienen." Om een voorbeeld te geven: MCV verkocht sinds vorig jaar zomer liefst 19 Maxxums CVX en profi CVT trekkers, van 110 tot 169 pk. Homan Free: "De trekker wordt vooral voor cultuur- en verplegingswerk gebruikt en doet het erg goed. Er zijn nauwelijks problemen of storingen. Het is een fijne, populaire trekker; wendbaar, compact en zuinig." Naast de verkoop van nieuwe en gebruikte trekkers biedt MCV Valthermond – Assen een compleet pakket aan after salesdiensten zoals leasing, verzekering en keuring van landbouwmaterieel aan. Homan Free: "Wij willen onze klanten ontzorgen door een totaaloplossing te bieden voor hun machinepark."

Intussen blijft het bedrijf gestaag doorgroeien. "In 2012 hebben we bij onze vestiging in Valthermond een loods bijgebouwd voor de opslag van gebruikte en nieuwe trekkers en landbouwmachines" vertelt Homan Free. "Daarnaast zullen we blijven investeren in ons bedrijf om ons ook in de toekomst ten opzichte van de concurrentie te onderscheiden. Zo zullen onze monteurs en verkopers continu worden bijgeschoold en gaan we onze bedrijfsgebouwen voorzien van een nog herkenbaarder Case IH-/Steyr-gezicht."

I VEEL PUMA'S BIJ HS AGRI

Eén van de vaste klanten van MCV is transport- en loonbedrijf HS Agri in het Drentse Zuidlaarderveen. MCV leverde er alleen al in de laatste anderhalf jaar zeven nieuwe Puma's: twee Puma's 130, drie Puma's 160, één Puma 185 en één Puma 215.

Daarnaast heeft HS Agri een vast service- en onderhoudscontract bij MCV. Kor Hoving en Bas Schrage zijn de eigenaren van het bedrijf dat in 2006 opgericht werd. Met nog een compagnon kunnen ze daarnaast ook een melkveebedrijf vlak over de grens in Duitsland.

De akkerbouwbedrijven hadden ze al voor 2006 en zodoende wisten Hoving en Schrage goed wat er speelde in de regio en waar behoefte aan was.

"Deze regio is voor de ene helft akkerbouw (aardappelen, suikerbieten, granen) en voor de andere helft melkvee", vertelt Hoving. "We hebben een ruime actieradius van 35 kilometer, van het Drentse Assen tot het Groningse Wagenborgen. Daarin bedienen we onze klanten inmiddels met tien Case IH-trekkers."

En die trekkers staan bepaald niet stil. Het zwaartepunt ligt tijdens het aardappelen rooien. HS Agri rooit zo'n 600 hectare per jaar. Daarnaast rijdt het bedrijf in het voorjaar zo'n 120.000 kuub mest uit. De tak van het agrarisch transport is de laatste tijd bovendien flink gegroeid. Het bedrijf maakte zelf ook flinke stappen. Inclusief de overige bedrijven werken er inmiddels 25 mensen bij HS Agri. Het bedrijf heeft in die tijd ook een goede reputatie opgebouwd. Hoving: "Afspraak is bij ons afspraak. Betrouwbaarheid weegt zwaar. We zijn flexibel. Als het nodig is, zijn we er. Dag en nacht. Het geeft ook arbeidsvreugde als je het uiteindelijk dan flikt."

Een ander sterk punt is het rode, moderne machinepark. De trekkers zijn bij de tijd en dat wordt door klanten gewaardeerd. En als er wat is, is er altijd MCV nog. "Dat is gewoon een goede dealer", stelt Hoving. "Ook bij hen geldt: afspraak is afspraak en ze staan altijd klaar. Daarnaast hebben ze veel kennis van de trekkers door hun bedrijfsomvang en verkoopaantallen. Dat is erg praktisch."

NU
€ 5.000
 KORTING OP
 UW
 RTK-PACK!*



PUMA AFS ACCUGUIDE. PRECISIE WAAR ONZE CONCURRENTIE ALLEEN MAAR VAN KAN DROMEN.

De AFS AccuGuide op de Puma is het meest nauwkeurige geleidingssysteem dat is getest door DLG.**

Dit komt doordat onze tractoren nauwkeurig zijn afgestemd op de AFS-technologie. Hierdoor is de AFS AccuGuide 29% nauwkeuriger.

Het is een satellietgestuurd geleidingssysteem dat u helpt bij het zaaien, cultiveren, spuiten of verspreiden van meststoffen tot 3 cm nauwkeurig tussen verschillende passages dankzij de RTK-technologie. Dit verhoogt de productiviteit door de kosten te verlagen, tijd en geld te besparen en vermoeidheid van de bestuurder te verminderen. De intelligente Puma, toonaangevende technologie.



* Actie geldig op Puma CVX en Maxxum CVX van 1 juni 2014 tot 30 september 2014 (op nieuwe bestellingen)

vb. Puma CVX 200: RTK Completion pack (incl. AFS 700 scherm / AGR ready / RTK Unlock code en modem) € 12.999 min € -5.000 = € 7.999 excl. BTW

** 4,2 cm gemiddelde nauwkeurigheid van de machine / 29% nauwkeuriger dan het gemiddelde van alle uitgevoerde tests.



PUMA. FARM SMART

www.caseih.com



KRACHTIG EN BODEMVRIENDELIJK

QUADTRAC

- 540 - 690 pk: de sterkste serietractor ter wereld
- maximale bodemvriendelijkheid door 5,60 m² bodemoppervlak en 4 van elkaar onafhankelijke rupsbanden
- kleine draaicirkel van slechts 5,70 m
- compromisloze prestaties:
de unieke HI-eSCR-technologie van de FPT-motor voldoet ook zonder roetfilter en uitlaatgasrecirculatie aan de toekomstige emissienorm Euro IV


**MACHINE
OF THE YEAR 2014**

