

1/2018

FARM

F O R U M

NIEUWE PUMA X

De kosten verlagen
zonder op de kwaliteit
te besparen **12**



FARMING 4.0

Onze visie op de toekomst van de landbouw **4**

AUTONOME TECHNOLOGIE

In de praktijk **6-7**

RAISED RED WEDSTRIJD

De reis van haar leven... **24**

**ONDERHOUDS-
EXPERTISE
VIRTUEEL
GEMAAKT**

met hulp van
Microsoft **8-9**



ONTKETENDE KRACHT. VERSLAVEND MOOI DESIGN.

OPTUM CVX



www.caseih.com

BINNEN IEDERE GENERATIE IS ER OP EEN GEGEVEN MOMENT EEN NIEUWE TRACTORSERIE DIE DE MAATSTAF STELT EN DE LAT HOGER LEGT VOOR DE CONCURRENTIE. In het 250-300 pk-segment is dat de Optum CVX-tractorserie. Met zijn combinatie van laag gewicht, hoog vermogen, compacte afmetingen, continu variabele CVXDrive-transmissie en brandstofbesparende EfficientPower-technologie, plus aanvullende kenmerken als reactieve sturing, voorasvering en een reeks van AFS-precisielandbouwsystemen, biedt de Optum CVX het meest complete pakket van zijn klasse.



Proven efficiency –
249 g/kWh

CASE IH
AGRICULTURE
VOOR WIE MEER VERWACHT



6

FARMING 4.0 SPECIAL

4 JE VANDAAG VOORBEREIDEN VOOR DE LANDBOUW VAN MORGEN

Interview met Thierry Panadero,
Vice President en General Manager EMEA

5 DE VISIE IN ACTIE

Case IH op de EURACTIV conferentie;
de kracht van drone-gegevens

6 AUTONOMIE IN DE PRAKTIJK

Hoe de autonome technologie op het
land werkt

8 DE TOEKOMST VAN ONDERHOUD

Virtuele expertise in samenwerking met
Microsoft

10 EUROPEAN AGRICULTURAL MACHINERY

De mening van de CEMA over smart
farm-technologie

11 WAT HOPEN LANDBOUWERS DAT DE TECHNOLOGIE HEN BRENGT

Onderzoek brengt verwachtingen aan
het licht

PRODUCTNIEUWS

12 NIEUWE PUMA X

De kosten verlagen zonder op de
kwaliteit te besparen

13 NIEUWE FARMALL A

Oplossing voor kleine landbouwbedrij-
ven mixt stijl met substantie

13 MAXXUM ONDERSCHIEDINGEN

Machine of the Year en recordbreker in
brandstofverbruik

OP DE BOERDERIJ

14 IN FINLAND, WAAR DE HEMEL BLAUW IS...

Het gras is groen en tractoren horen
rood te zijn

EDITORIAL



WIJ HELPEN U OP WEG NAAR DE TOEKOMST

Beste lezer

Er is een revolutie aan de gang binnen de landbouw. Deze revolutie heet Farming 4.0 en belooft het werk van landbouwers efficiënter, comfortabeler en rendabeler te maken. Aan de basis van deze revolutie liggen nieuwe detectie-, gegevensanalyse-, locatie- en roboticatechnologieën, die nog nooit zo met elkaar werden gecombineerd als nu.

Zoals ons in dit nummer beschreven werk op het gebied van automatisering, drones en onderhoud aantoont, zijn we bij Case IH vastbesloten om voorop te lopen in deze revolutie, om u praktische en gebruiksvriendelijke middelen te kunnen verschaffen om uw bedrijf, uw levensstijl en het milieu te verbeteren.

Op deze pagina's zetten we eerst onze visie op de toekomst uiteen, en zullen we het vervolgens hebben over wat wij en andere op dit moment al aan het doen zijn. Maar de geschiedenis van Case IH eindigt hier niet; we hebben ook interessante verhalen over onze klanten en onze activiteiten achter de schermen voor u verzameld.

Ik hoop dat dit nummer van het Farm Forum u veel leesplezier zal verschaffen.

Thierry Panadero

Vice President en General Manager
EMEA



26

16 GROENE STROOM VERBOUWEN

Familie in het Verenigd Koninkrijk
verbouwt uitsluitend om elektrische
stroom te produceren

17 DEAL MET 50 MACHINES IN OEKRAÏNE

Bedrijf met 110.000 hectare heeft alle
vertrouwen in Case IH

18 LOKALE MARKT

De kleur is hier rood

19 LOKALE MARKT

Van der Werf : 40 jaar

20 LOKALE MARKT

Van der Werf : 40 jaar

21 LOKALE MARKT

Philippe en Christophe Goetgebuer

INZICHT

22 HELPEN MET 'HERO BUILD'

Amerikaanse werknemers raken betrokken
bij liefdadigheidsbouw

23 NIEUWE CASE IH ACADEMY VOOR AFRIKA

Landbouwers in Zimbabwe helpen om hun
productiviteit te verhogen

24 DE REIS VAN HAAR LEVEN

Het verhaal van de winnares van de
#RAISEDRED wedstrijd

LANDLEVEN

25 PASSIE VOOR INTERNATIONAL

Italiaanse landbouwer bouwt uitgebreide
verzameling van historische tractoren op

OVERAL TER WERELD

26 DROMEN VAN KOFFIE

Braziliaanse ondernemster deelt haar
succesverhaal met ons

IMPRESSUM: Farm Forum verstrekt informatie over producten van Case IH, tendensen binnen de landbouw en rapporten uit de praktijk en is bedoeld om u te helpen uw landbouwbedrijf met succes te beheren. Uitgever: CNH Österreich GmbH, Steyrer Straße 32, 4300 St. Valentin, Oostenrijk, Editie 2018 | Tekst en concept: Land Communication Ltd, Ipswich, Suffolk, UK, write@landcom.co.uk | Lay-out en ontwerp: Conquest Werbeagentur GmbH, Kürnbergblick 3, 4060 Leonding, Oostenrijk, tel.: +43 732/67 40 41, E-mail: office@conquest.at

Volg ons op Facebook



Bekijk onze video's op Youtube



Als u meer nieuws over Case IH wilt ontvangen, kunt u zich op caseih.com abonneren op onze nieuwsbrief

JE VANDAAG VOORBEREIDEN VOOR DE LANDBOUW VAN MORGEN

Thierry Panadero, Vice President
en General Manager EMEA

ONZE VISIE OP DE TOEKOMST VAN DE LANDBOUW

De landbouw staat aan het begin van een nieuw tijdperk – dat van de digitale landbouw. 'Farming 4.0' verovert steeds meer terrein en Case IH zet alles op alles om haar klanten te helpen om het volle potentieel uit hun business te halen door de toegang tot digitale technologie te maximaliseren.

In 2050 wordt verwacht dat de wereldbevolking de negen miljard zal bereiken. Ondertussen blijft het grondoppervlak wereldwijd waarop voedsel kan worden geproduceerd krimpen, omdat ontwikkeling, milieu-problemen en andere problemen de landbouw onmogelijk of moeilijk maken. Dit betekent dat de landbouw meer voedsel moet produceren met minder land. Daarom is het zo belangrijk dat alle middelen, die worden ingezet voor het verbouwen en produceren van voedsel, productiever te maken – niet alleen de geplante zaden en het vee, maar ook de apparatuur en technologie die worden gebruikt om voor hen te zorgen.

"Toen we twee decennia geleden onze eerste ontwikkelingen in de precisielandbouwtechnologie introduceerden, nam Case IH daarmee het voortouw in deze sector," aldus Thierry Panadero, Vice President en General Manager EMEA. "Nu de landbouw aangekomen is bij Farming 4.0, de vierde fase van een vooruitgang die begon met de ontwikkeling van de mechanisatie, vervolgens de groene revolutie doormaakte en ons tot slot in het tijdperk van de precisielandbouw heeft gebracht; bewijst die lange ervaring ons en onze klanten goede diensten."

Nieuwe digitale producten zullen voortbouwen op de vooruitgang in de ontwikkelingen binnen de precisielandbouw

De nieuwe digitale producten en concepten van Case IH zullen voortbouwen op de vooruitgang in de ontwikkelingen binnen de precisielandbouw en de digitale landbouw een belangrijke rol toe-

kennen als het erom gaat de winstgevendheid te verhogen. Dit wordt gedaan door niet alleen de machineprestaties te optimaliseren, maar de prestaties van complete landbouwsystemen.

DE STAP NAAR DE DIGITALE LANDBOUW

De mogelijkheid om bedrijfs- en veldgegevens te verzamelen wanneer machines aan het werk zijn en deze vervolgens analyseren om toekomstige besluitvorming te ondersteunen, was en blijft het kenmerk van precisielandbouw. Maar het is hoe deze gegevens worden gebruikt, en de gecombineerde, door connectiviteit gekenmerkte methode waarmee dit wordt gedaan, die de overstap vanaf dit punt naar de digitale landbouw zo anders en zo interessant maakt. Voeg daarbij de mogelijkheid om monotone taken te automatiseren, om ze minder arbeidsafhankelijk en efficiënter en preciezer te maken, plus de economische en milieutechnische voordelen van een meer gericht en tijdig gebruik van de invoeren, en het zal duidelijk zijn dat digitale landbouwtechnologieën veelbelovend zijn.

Via ons Advanced Farming System (AFS) en het bijbehorende pakket van precisielandbouwtechnologieën, zoals AccuGuide automatische sturing en AccuTurn (automatisch keren op de wendakker), beschikt Case IH vandaag al over vele van de middelen die nodig zijn om de digitale landbouw in het leven te roepen. Van voertuiggeleiding tot remote bewaking via telemetrie tot ISOBUS-tractor-/werktuigbesturing; de basis voor de digitale technologieën van morgen is reeds gelegd.

"Met de ontwikkeling van ons Autonomous Concept Vehicle (ACV), hebben we laten zien wat deze technologieën, wanneer ze met elkaar worden gecombineerd, kunnen doen om de digitale revolutie te ondersteunen," aldus de heer Panadero.

DE BELOFTE WAARMAKEN

De digitale technologie kan niet alleen helpen om de productiviteit een boost te geven, maar ook om variabelen te besturen die veel minder gemakkelijk te beïnvloeden zijn, zoals arbeidsuren en het weer. In Farming 4.0 zal waarschijnlijk veel meer gebruik worden gemaakt van real-time gegevens die betrekking hebben op de heersende omstandigheden, bijvoorbeeld met het vooruitzicht dat autonome voertuigen zelf in staat zullen zijn om te beslissen wanneer de bodemomstandigheden goed zijn om te werken of te nat, om schade te vermijden. En het potentieel dat autonome voertuigen bieden om de noodzaak tot het maken van lange, vermoeiende uren op de stoel te verminderen zodat er meer tijd vrij komt om te besteden



aan rechtstreekse observatie en aan het beheer van de omstandigheden van gewassen en dieren, kan helpen de landbouw nog aantrekkelijker te maken, en ook problemen met betrekking tot het vinden van werk aanpakken.

De basis voor de digitale technologieën van morgen is reeds gelegd.

Om al deze beloften waar te maken, maken Case IH en de landbouwsector in het algemeen zich op voor een aantal belangrijke veranderingen.

"Wij zien onze toekomst niet alleen als fabrikant, verkoper of assistentieservice voor landbouwmachines," zo legt de heer Panadero uit. "Voor ons betekenen de digitale landbouw en het tijdperk van Farming 4.0 dat wij het werk dat die machines doen zullen gaan integreren in het complete werksysteem op het landbouwbedrijf van de klant. We willen de klanten niet alleen helpen om het beste uit hun Case IH machines te halen, maar ook uit hun bodem, hun gewassen, hun vee, om hen te helpen om meer winstgevendheid, een hogere productiviteit en meer duurzaamheid te behalen."

In dit nummer van Farm Forum kunt u meer lezen over enkele dingen die we al doen om de industrie naar een nieuw tijdperk te leiden, door machines te ontwikkelen en op de markt te brengen die technologisch geavanceerd zijn maar die toch de eenvoudige en intuïtieve bediening behouden die kenmerkend zijn voor Case IH.

U helpen om meer winstgevendheid, een hogere productiviteit en meer duurzaamheid te behalen



DE VISIE IN ACTIE

Case IH deelt ervaring op het gebied van digitale landbouw op de EU EURACTIV conferentie.

Tijdens een recente pan-Europese workshop over de voordelen van het digitaliseren van Europese landbouwuitrusting hoorden de aanwezigen meer over de door Case IH geboekte vooruitgang in dit proces. Er waren verschillende sprekers, waaronder Thierry Panadero, Vice-President van Case IH voor Europa, Afrika en het Midden-Oosten.

"Terwijl de precisielandbouw boeren in staat heeft gesteld om gemakkelijker gegevens te verzamelen, biedt de digitale landbouw hen nu de mogelijkheid om de toepassing van die gegevens verder te ontwikkelen en hun business, en daarmee de hele landbouw- en voedselproductiesector doelgerichter en efficiënter te maken", aldus Panadero op de conferentie, die werd georganiseerd door EURACTIV, een onafhankelijk pan-Europees medianetwerk dat zich bezighoudt met EU-beleid.

"Onze Advanced Farming System-technologieën en systemen als AccuTurn spelen hierbij reeds een rol."

Tijdens de workshop werd geprobeerd om een duidelijke definitie te

geven van 'Farming 4.0' – de aanduiding voor het digitale tijdperk dat eraan komt, en dat een vervolg is op de tijdperken van mechanisatie, de groene revolutie en precisielandbouw. De discussies gingen over het overwinnen van barrières bij de aanpassing en de rol van machinefabrikanten in de digitalisatie van de landbouw.

"Door als bedrijfstak samen te werken, kunnen we de boeren helpen obstakels bij het digitaliseren van hun business te overwinnen, deel uit te maken van het streven van de EU om landbouwinnovatie te ondersteunen, analoge machines klaar te maken voor het digitale tijdperk en ervoor te zorgen dat er een zo productief mogelijk gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheden van wie binnen de landbouw werkt," aldus de heer Panadero.

"Digitale landbouw gaat niet alleen over de machines die voor het landbouwwerk worden gebruikt – maar ook over de mensen die hierbij betrokken zijn."

DE KRACHT VAN DRONE-GEGEVENS

Op de in Nederland gehouden PotatoEurope 2017 heeft Case IH de PrecisionHawk-drone gedemonstreerd. Deze wordt in Europa uitsluitend via ons dealernetwerk gedistribueerd. De sensoren van de drone kunnen onder andere planten-stress/-activiteit en planthoeveelheid/-massa bepalen, een plaatsspecifiek beeld geven van de ontwikkelingstoestand van het gewas en ervoor zorgen dat meststof/spuitapplicaties dienovereenkomstig kunnen worden aangepast.

Drone-gegevens kunnen helpen bij het vormen van kant-en-klare aanbrengingskaarten met behulp van het AFS-karteringsprogramma. Op

voorwaarde dat de machine achter de tractor is uitgerust voor toepassingen met variabele afgiftehoeveelheden, hoeven de gegevens vervolgens alleen maar met een USB-stick te worden overgebracht naar het AFS 700-display alvorens te beginnen met uitspreiden, spuiten of zaaien.

Voor meer informatie bekijkt u deze video <https://youtu.be/BswJ1lwAAcE>



WANNEER AUTONOMIE IN DE PRAKTIJK WORDT GEBRACHT, PROFITEREN OOK DE WERKNEMERS HIERVAN

Case IH heeft bewezen zich in te zetten voor de ontwikkeling van autonome apparatuur, die de efficiëntie in de landbouw kan stimuleren en het leven van de werknemers kan verbeteren, door de categorieën van autonomie te definiëren en een pilot-programma aan te kondigen om de technologie op landbouwbedrijven te introduceren.

Sinds het Autonomous Concept Vehicle (ACV) tijdens de internationale landbouwtentoonstellingen in 2016 en 2017 aan de wereld is getoond, hebben de ingenieurs van Case IH eraan gewerkt om de technologieën van dit concept in hedendaagse machines te integreren. Dat gebeurt niet alleen om landbouwers te helpen te profiteren van de efficiëntie die dergelijke technologieën aan de landbouw kunnen bieden, maar ook om personeel te ontlasten van lange uren en repetitieve taken, een antwoord te geven op de uitdaging om geschoolde arbeidskrachten te vinden en meer tijd vrij te maken voor gedetailleerd veldbeheer door bestaande arbeid.

Gesprekken met klanten over de hele wereld hebben geholpen om een precieze definitie te geven van hoe autonome technologie zo kan worden geïmplementeerd dat dit voor hun werkzaamheden maximaal voordeel oplevert. Via een Autonomie- en Automatiseringsprogramma heeft dit geleid tot pilot-schema's waarin autonome technologie in real-life scenario's is ontwikkeld.

"Terwijl de onthulling van het autonome concept-voertuig in 2016 de wereld liet zien wat mogelijk was, was het precies dat - een concept „, zo zegt Robert Zemenchik, AFS global product manager van Case IH.

"Het ACV bood ons een platform om in gesprek te gaan met boeren en met de industrie over de technologie die nodig is om een hoge efficiëntie te behalen in landbouwwerkzaamheden, vandaag en in de toekomst. We zijn klaar om te laten zien hoe automatisering en autonomie

binnen de landbouw worden toegepast en hoe deze technologieën precisielandbouwsystemen, die onze klanten momenteel op hun bedrijf gebruiken, kunnen verbeteren."

HET MEESTE UIT MENSEN HALEN

Autonome technologie betekent niet dat arbeidskrachten overbodig worden gemaakt, maar dat het beste uit de talenten van deze mensen wordt gehaald bij het beheren van planten en dieren. Zo kunnen medewerkers worden ingezet voor waarde-toevoegende en meer uitdagende en lonende taken, zoals analyse, planning, verzorging van dieren, om ze weer terug in contact te brengen met de velden en de dieren van de boerderij.

Daarnaast kan autonome technologie taken ondersteunen zoals de aanplant van gewassen die gedurende kritieke tijdsvensters moet gebeuren, wanneer er slechts beperkte geschoolde arbeidskrachten beschikbaar zijn. Autonome machines hebben het potentieel om 24 uur per dag te werken wanneer mogelijk of vereist, zonder variatie in de productiviteit. Hierdoor kunnen ze meer werk verrichten in minder tijd, met een volledige integratie van de voordelen van precisielandbouw, zoals variabel gebruik van invoeren. In de jaren negentig van de vorige eeuw begon Case IH boeren te voorzien van precisie- en automatiseringstechnologie, met AFS AccuGuide automatische geleiding. Vandaag de dag betreft het nog geavanceerdere oplossingen, zoals AFS AccuTurn een technologie voor automatisch keren op de wendakker.

Met ACV hebben eigenaars en bestuurders de mogelijkheid om de tractor voortdurend te bewaken, wanneer ze maar willen en waar ze ook zijn; deze interactie met de tractor zorgt voor een hogere bedrijfsefficiëntie. Als het bijvoorbeeld nodig is om de bedrijfsparameters te veranderen - bijvoorbeeld een aanpassing van de zaaisnelheid- of als de voorspellingen suggereren dat het weer zou kunnen omslaan, zorgt autonome technologie ervoor dat het werkpatroon van een machine automatisch wordt gewijzigd, zonder dat er rechtstreekse menselijke interventie vereist is.

OPBRENGST EN GEWASKWALITEIT

Dit leidt tot potentiële financiële voordelen, waaronder een hogere productiviteit en efficiëntie, wat kan leiden tot verdere voordelen, zoals beter getimede en consistente activiteiten op het veld, met een positieve uitwerking op zowel de opbrengst als de gewaskwaliteit. De directe kostenbesparingen zullen variëren en zijn afhankelijk van de specifieke werkzaamheden, zo zegt de heer Zemenchik, maar hij geeft voorbeelden als het potentieel voor een betere benutting van de apparatuur, verbeterde efficiëntie op het land door nauwkeurige planning van de trajecten en verbeterde arbeidsproductiviteit doordat de fysieke belasting van de medewerkers wordt gereduceerd.

Nauwkeurigheid en aandacht voor details in bedrijfsbeheer worden in de moderne landbouw steeds belangrijker, en gegevensbeheer en analyse zijn essentieel om een succesvol landbouwbedrijf te runnen. Met autonome technologie



streeft Case IH ernaar deze behoeften te ondersteunen, waardoor er minder uren in de cabine hoeven te worden doorgebracht, zodat tijd wordt vrijgemaakt voor bedrijfsbeheer – met behulp van AFS-precisielandbouwtechnologieën – en de werklast voor landbouwers en hun medewerkers wordt verlaagd. Net als bij de allereerste landbouwmachines wordt met autonome technologie eenvoudigweg een stap verder gezet op weg naar een toekomst waarin landbouwwerk meer een kwestie van hersenen dan van lichaamskracht zal zijn – en daardoor aangenamer en lonender.

VIJF CATEGORIEËN VAN AUTOMATISERING VOOR DE LANDBOUW

Klantgericht onderzoek naar productdesign heeft Case IH duidelijk gemaakt dat huidige en toekomstige technologiebehoeften kunnen worden onderverdeeld in vijf automatiseringscategorieën voor agrarische veldtoepassingen:

- Geleiding voor bemande machines
- Coördinatie en optimalisatie voor bemande machines
- Door bestuurder ondersteunde automatisering (d.w.z. met bemande back-up)
- Autonomie onder supervisie van onbemande machines
- Volledige autonomie van onbemande machines

"Het is geweldig om te zien hoeveel efficiëntie en arbeidsvoordelen automatisering, en eventueel volledige autonomie, kunnen opleveren voor iedere denkbare landbouwactiviteit,"

aldus de heer Zemenchik.

"De logica achter de categorieën is om een visie te bieden van wat mogelijk is. Ze zijn niet lineair, en een gegeven machinepark zal mogelijk in meer dan één categorie passen. Vandaag de dag werken veel van onze klanten reeds met geleidingsystemen en/of systemen met door de bestuurder ondersteunde automatisering."



Voor meer informatie over ons pilot-project over autonomie, bekijkt u deze video

<https://www.youtube.com/watch?v=KBacN5eXadI&t=2s>



ONDERZOEKEN EN UITTESTEN VAN AUTONOMIE OP HET LAND

In 2018 werkt Case IH samen met Bolthouse Farms in Noord-Amerika aan een autonoom pilot-programma voor autonome tractoren, dat erop gericht is om te begrijpen hoe nieuwe autonome technologie kan worden gebruikt en hoe deze in de praktijk aan de vereisten van een landbouwbedrijf voldoet.

De enige manier om het gebruik van autonome technologie in de praktijk van een landbouwbedrijf te valideren is letterlijk met praktijktests, waarbij landbouwers de technologie op hun eigen bedrijf gebruiken, hem in hun eigen machinepark en bij hun dagelijkse werkzaamheden integreren," aldus de heer Zemenchik.

Als een van de grootste wortelproducten in Noord-Amerika is Bolthouse Farms het hele jaar door operatief. Het bedrijf bezit een groot grondoppervlakte in vier Amerikaanse staten en Canada. De focus die bij dit bedrijf ligt op geavanceerde technologie, het feit dat ze openstaan voor nieuwe ontwikkelingen en hun streven naar een verbetering van de productiviteit zijn factoren die het tot een ideale partner maken om het Autonomie- en Automatiseringsprogramma van Case IH uit te testen.

Het pilot-programma zal zich eerst richten op primaire grondbewerking en diepe grondbewerking — allebei uiterst repetitieve taken die bij Bolthouse Farms het hele jaar door worden uitgevoerd. Een klein machinepark van autonome Steiger Quadtrac-tractoren, uitgerust met True-Tandem schijveneggen van Case IH of met Ecolo-Tiger schijvenploegen, zal helpen bij het evalueren van autonome machinebesturing bij uiteenlopende grondbewerkingstoepassingen, grondsoorten, weersomstandigheden en detectie- en waarnemingsactiviteiten.

Een beter gebruik van arbeid, integratie in bestaande machineparken plus de flexibiliteit om vierentwintig uur per dag onbemand te werken met real-time gegevensbewaking en, in de toekomst, de

mogelijkheid om automatisch te reageren op weersomstandigheden, waren de potentiële voordelen die tijdens de onthulling van het AVC in 2016 werden uiteengezet.

"Eén van de primaire doeleinden van het Bolthouse project is om feedback van agronomen en bestuurders te krijgen over het gebruik van autonome technologie in realistische bedrijfsomstandigheden, zodat Case IH haar systemen voor technologische besturing en machine-optimalisatie verder kan ontwikkelen,"

zo legt de heer Zemenchik uit.

"Daarnaast kunnen we van Bolthouse Farms leren wat voor toepassingen zij in gedachten hebben voor automatisering en autonomie, toepassingen waar wij wellicht nog niet aan hebben gedacht."

Brian Grant, Vice-President landbouw van Bolthouse Farms, ziet het pilot-programma voor autonome tractoren als een gelegenheid om nieuwe manieren te vinden om het bedrijf efficiënter te maken en kwalitatief hoogstaand voedsel aan de groeiende bevolking te verschaffen.

"We zijn nog maar net begonnen om onszelf de vraag 'wat als?' te stellen - dat gebeurt tijdens gesprekken waarin wij onszelf en de ingenieurs van Case IH vragen stellen over waar autonome tractoren toe in staat zullen zijn," aldus de heer Grant. "En de antwoorden op die vragen beginnen niet met 'als' maar met 'wanneer'." Case IH zal in de loop van het pilot-programma periodiek updates verschaffen.



Microsoft
HoloLens

SAMENWERKEN OM DE TOEKOMST VAN DE SERVICE UIT TE STIPPELEN

Case IH en Microsoft hebben hun krachten gebundeld om de voordelen van de futuristische HoloLens-technologie van de softwaregigant te gebruiken voor landbouwmachine-training, service en reparaties.

Stel u voor dat het mogelijk is om direct contact te leggen met een expert voor begeleiding of om te helpen bij het oplossen van een probleem op de machine. Stel u voor dat die persoon exact hetzelfde ziet als u. En stel u voor dat deze persoon u exact kan laten zien wat u moet doen – met behulp van hologrammen. Case IH en Microsoft maken deze exacte technologie beschikbaar voor dealers van landbouwmachines en voor eigenaars – en eerder dan u zou denken.

Met zijn innovatieve gebruik van hologrammen en de mogelijkheid om gebruikers, die zich op verschillende plaatsen bevinden, hetzelfde te laten zien, alsmede het potentieel voor verbetering van uiteenlopende aspecten, van onderhoudstraining tot probleemoplossing op het land, heeft de mixed-reality de landbouwtechniek zeker heel veel te bieden. Samenwerking tussen Case IH en Microsoft betekent dat de HoloLens headset van Microsoft nu speciaal wordt ontwikkeld voor gebruik in de landbouwsector. En het mag misschien futuristisch lijken, maar een wijdverspreide toepassing van

deze technologie zal wellicht niet lang meer op zich laten wachten.

Met zijn gewicht van 579 gram en zichtveld van ongeveer 30° bij 17,5°, mengt en overstijgt de Microsoft HoloLens de virtuele en augmented-reality-technologie; 'mixed reality' wordt gebruikt om hologrammen weer te geven op een kaart van de omgeving in het gezichtsveld van de drager, zodat aangesloten gebruikers, zowel ter plekke als op afstand, hologrammen in realistische omstandigheden kunnen plaatsen en deze naar wens kunnen verplaatsen, afhankelijk van de omgeving rond de headset. HoloLens headsets maken hands-free real-time holografische interacties en dialoog mogelijk, om een nauwgezette en gekwalificeerde diagnose te helpen stellen.

WORD EEN EXPERT - VIRTUEEL

Op de Agritechnica onderstreepte Case IH zijn betrokkenheid bij 'Industry 4.0' – het hedendaagse hoofdstuk in de industriële ontwikkeling van automatisering en gegevensuitwisseling – door een samenwerking met Microsoft aan te kondigen voor een geavanceerd project, dat

gebruik maakt van mixed reality om de beste Case IH-onderhoudsexperts direct naar elke klant of dealerwerkplaats waar dan ook in Europa, het Midden-Oosten en Afrika te kunnen brengen. Op dit moment test Case IH in Oostenrijk de mogelijkheid om HoloLens-headsets te gebruiken ter ondersteuning van reparaties en onderhoud op afstand en de training van technici.

Het systeem biedt een aantal belangrijke voordelen ten opzichte van andere remote assistance-methodes. Op de eerste plaats kunnen gebruikers hands-free communiceren met experts van Case IH terwijl ze op de machine werken, waarbij ondersteunende informatie in luttele seconden naar het scherm van de drager van de headset kan worden gestuurd om efficiënter en accurater in te kunnen grijpen. De onderhoudsexpert op afstand kan alle relevante technische bronnen raadplegen en deze via het scherm van de headset aan de technicus laten zien. Ze kunnen ook direct in real-time via Skype met elkaar praten, zodat er zo min mogelijk tijd wordt verspild en de machinestilstand tot het minimum wordt

Q&A: FABIO MOIOLI VAN MICROSOFT

MIXED REALITY VAN MICROSOFT

FF: Kunt u een definitie geven van mixed reality?

FM: Mixed reality is in essentie een combinatie van virtuele realiteit, waar wat de gebruiker ziet gescheiden is van de echte wereld – bijvoorbeeld een videogame – met augmented reality, die gebruik maakt van hologrammen die worden geprojecteerd op het scherm van de bril die door de gebruiker wordt gedragen. Ze bevatten infrarood camera's en sensoren om de omgeving rond de drager te herkennen en het object – bijvoorbeeld een tractor, in het geval van een servicetechnicus of trainer – in die omgeving.

FF: Zijn de voordelen en de voordelen van de technologie in HoloLens ook in andere industrieën bewezen?

FM: Mixed reality is een belangrijke technologische ontwikkeling binnen Microsoft, en we hebben klanten die deze technologie met succes toepassen binnen een groot aantal uiteenlopende industrieën. Deze variëren van technische toepassingen tot medische training van studenten en van architectonisch ontwerp tot verkoopondersteuning.

FF: Hoe werkt het systeem in de praktijk?

FM: De HoloLens-toestellen worden op het hoofd gedragen, zodat men de handen vrij houdt om te werken. Draadloze connectiviteit maakt communicatie met anderen mogelijk en deze anderen zien dezelfde dingen en dezelfde hologrammen als de eerste drager. Dit kan een machine zijn, een element van een machine of alles wat verder nuttig kan zijn om een training of onderhoudswerkzaamheden te ondersteunen. De trainer, of wellicht een senior servicemonteur, die zich in de buurt of ver weg kan bevinden, kan hetzelfde hologram zien en kan dit gebruiken om delen van de machine aan te wijzen, en bijvoorbeeld aan te geven hoe deze moeten worden verplaatst om instellingen te wijzigen of een reparatie of onderhoudswerk uit te voeren. Het is ook mogelijk om de hologrammen via spraakcommando's te besturen, met

behulp van de Cortana-technologie, of zelfs om via Skype een vertaler in te schakelen, in het geval de servicetechnicus die advies geeft uit een ander land komt. Dit is technologie die gebruikt kan

worden door technici die zich op duizenden kilometers afstand van elkaar bevinden maar op deze manier kunnen helpen om een machine snel te repareren, met een kleinere kans op fouten.

FF: Wat zijn de voordelen voor dealerbedrijven?

Deze technologie heeft een enorm potentieel. Op de eerste plaats de mogelijkheid om opleidingskosten te verlagen door trainingen op afstand aan te bieden. Dankzij onderhoud op afstand kunnen ook de servicekosten worden teruggebracht. Hetzelfde geldt voor de verkoopsector: het systeem kan niet alleen door technici worden gebruikt voor tips over probleemoplossing of onderhoud, maar ook door dealerpersoneel, dat het kan gebruiken om de sterke verkooppunten van een machine te laten zien. Dit betekent ook een voordeel voor de klant, die de mogelijkheid heeft om 'virtueel' om een machine heen te lopen die hij of zij wellicht wil kopen, zonder te hoeven reizen.

FF: Hoe snel kunnen landbouwers en dealers verwachten deze technologie aan het werk te zien?

FM: HoloLens is nu in de testfase, die naar verwachting een jaar zal duren, en levert nu al opmerkelijke resultaten op in termen van efficiëntie en doeltreffendheid. Vervolgens verwachten we ons pad van digitale transformatie voort te zetten door verdere toepassingen van deze en andere nieuwe technologieën te ontwikkelen.



Fabio Moioli, Director of Consulting & Services, Microsoft

beperkt. Deze technologie maakt ook training een stuk gemakkelijker – een instructeur kan op afstand met meerdere personen met headsets verbonden zijn, of een les geven aan een klas zonder te hoeven reizen.

COMPUTER, INFRAROED, GELUID

De HoloLens headset bevat een mini-atuur computer met aangepaste Windows 10-software en drie processors: de hoofd-CPU (Central Processing Unit), een grafische processor en een holografische processor, die de ruimtelijke positionering van hologrammen beheert en de wereld rond de gebruiker herkent. Infraroodcamera's ondersteunen het systeem voor een beter begrip van de omgeving en voor condities met weinig licht, terwijl ruimtelijke luidsprekers een 360° geluidservaring bieden, ten opzichte van de positionering in de echte wereld van de hologrammen. Er is ook spraakbesturing beschikbaar via Microsoft's digitale assistent, Cortana.

"Met het HoloLens-project werken Case IH en Microsoft nauw samen om de technologieën van de toekomst te ontwikkelen en een nieuw model voor onderhoud op afstand te creëren, aldus Peter Friis, Commercial Marketing Director van Case IH voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika.

Kijk voor meer informatie over HoloLens naar deze video

<https://youtu.be/upnsFJjNUZO>



DE MENING VAN DE CEMA OVER SMART FARM-TECHNOLOGIE

CEMA, de Europese vereniging van de landbouwmachine-sector, heeft een rapport gepubliceerd waarin wordt uiteengezet wat er nodig is om alle landbouwbedrijven binnen de EU toegang te geven tot Smart Farm-technologie (SFT) en over te gaan tot het Farming 4.0-tijdperk – en hoe het volgende Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) hierbij zou kunnen helpen.



De focus van het rapport ligt op manieren waarop de toegang tot Smart Farming-technologieën voor alle Europese landbouwbedrijven kan worden verbeterd. Het document probeert een antwoord te geven op drie cruciale vragen van Phil Hogan, landbouwcommissaris van de EU, in het kader van de komende hervorming van het GLB:

- Welke maatregelen zouden SFT toegankelijk kunnen maken voor middelgrote (50-100 ha) Europese landbouwbedrijven?
- Hoe kan SFT de duurzaamheid en milieubescherming binnen de EU landbouw verbeteren?
- Wat voor soort SFT zou door het GLB kunnen worden gestimuleerd?

In de documenten wordt voorop gesteld dat de kleinschalige landbouw nog steeds dominant is binnen de Europese plattelandseconomie; 86% van de landbouwbedrijven in de EU valt onder de 20 ha en 53% onder de 100 ha. In het rapport wordt gesteld dat geavanceerde oplossingen voor landbouwmachines de landbouwbedrijven – ongeacht hun grootte – kunnen helpen om op een rendabele, concurrerende en duurzame manier te werken, waarbij met name precisielandbouwtechnologieën een aanzienlijk potentieel kunnen bieden. Maar hieraan wordt toegevoegd dat grotere bedrijven meestal een hoger inkomen en een grotere investeringscapaciteit hebben, waardoor

dergelijke technologieën gemakkelijker toegankelijk worden.

Het zwakke punt voor de invoer van precisielandbouwtechnologieën bevindt zich in het segment onder de 100 ha met inkomsten van minder dan €25.000, zo wordt in het rapport geschreven. Dit betekent dat minder dan 25% van de boeren in de EU toegang heeft tot precisielandbouwtechnologieën.

"Ondersteuning van het Europese GLB na 2020 om een bredere verspreiding van precisielandbouwtechnologieën te stimuleren zal van fundamenteel belang zijn om de negatieve impact van de schaal-factor te beperken,"

aldus Gilles Dryancour, de auteur van het rapport en Voorzitter van de algemene beleidsgroep van CEMA.

DE EUROPESE BOEREN HELPEN OM OP MONDIAAL NIVEAU TE CONCURREREN

"Als er geen dergelijke ondersteunende actie zou worden ondernomen om de invoer van precisielandbouwtechnologieën voor landbouwbedrijven van minder dan 100 ha, oftewel 97% van de Europese landbouwbedrijven, te verbeteren, zal het voor deze bedrijven steeds moeilijker worden om te concurreren met bedrijven uit de VS, Canada en Nieuw-Zeeland, of met grotere Europese bedrijven, die grote investeringen in de precisielandbouwtechnologieën doen. Kleinere Europese landbouwbedrijven zouden hierdoor niet alleen hun concurrentievermogen kun-

nen verliezen, maar zouden ook moeite kunnen hebben om zich aan de groene targets en de doelstellingen van het Europese milieubeleid te houden.

"Precisielandbouwtechnologieën behoren tot de meest efficiënte middelen om de duurzaamheid en productiviteit in de landbouw te verbeteren, om meer te produceren met minder en om de voedselveiligheid te verbeteren. In de praktijk kunnen ze helpen natuurlijke variaties zoals weersomstandigheden, plagen, insecten en schimmelinfecties te beheersen.

ONDERSTEUNEND BELEID TER BEVORDERING VAN INNOVATIE EN DE INVOER VAN NIEUWE TECHNOLOGIEËN

"Sommige diagnostische precisielandbouwtechnologieën zijn reeds zeer betaalbaar en dus beschikbaar voor kleinere bedrijven, dankzij de mogelijkheid om ze te gebruiken via applicaties op smartphones of tablets. Andere fundamentele precisielandbouwtechnologieën, zoals geleiding, variabele afgifte en technologieën voor precisieveeteelt zijn minder makkelijk toegankelijk voor kleinere bedrijven, en zouden door het GLB moeten worden gepromoot. Na 2020 kan worden gedacht aan een bonus voor duurzame productiviteit, aangepast aan de grootte van het bedrijf."

Voor wie het rapport van de CEMA zelf wil lezen, dit is te vinden op www.cema-agri.org.

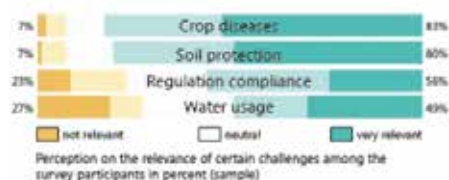
ENQUÊTE ONTHULT WAT LANDBOUWERS HOPEN DAT DE TECHNOLOGIE HEN BRENGT

Nu de landbouw het 'Farming 4.0'-tijdperk ingaat, bekleedt Case IH, als lid van CEMA, de Europese vereniging van de landbouwmachinesector, een actieve rol in het project Smart-AKIS

Een door de Europese gemeenschap gefinancierd project, bedoeld om de invoer en progressie van 'Smart Farming-technologieën' (SFT) in de EU-landbouw te bevorderen, waarbij boeren, de landbouwmachinesector, de academische wereld, onderzoekscentra en landbouwtechnische en openbare instanties zijn betrokken. Een enquête onder landbouwers maakte duidelijk waarop ze hopen en waar ze zich zorgen over maken.

Uit een enquête, gehouden onder 271 landbouwers uit Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Servië, Spanje, Nederland en het Verenigd Koninkrijk, bleek onder meer dat velen de ontwikkeling van robots en real-time diagnostiek als de belangrijkste Smart Farming-technologieën (SFT) beschouwen, omdat deze volgens hen de meeste voordelen voor hun business zullen opleveren.

GPS, automatische sturing, drones, kar-



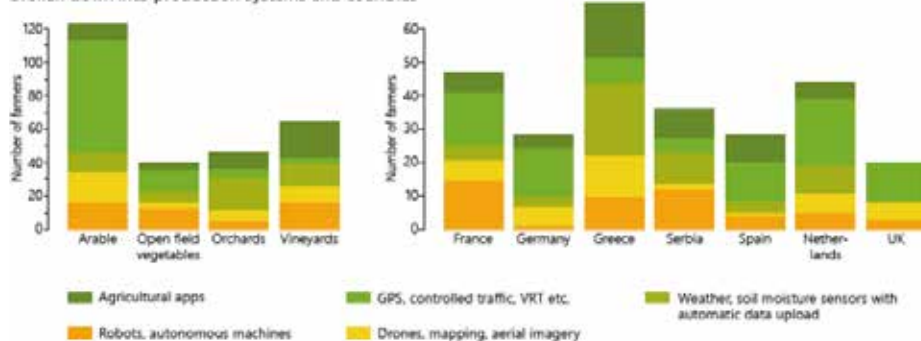
tering en beelden uit de lucht worden als de meest nuttige Smart Farming-technologieën (SFT) beschouwd voor de akkerbouw, terwijl landbouw-apps, weerstations en bodemvochtsensoren met automatische data-upload het belang-

rijkst worden gevonden door wijnboeren/fruitteelaars. Er bestaan twijfels over het vermogen van SFT om landbouwers te helpen bij het overwinnen van problemen, maar de ondervraagde personen gaven aan dat ze de technische ontwikkelingen nauw in het oog houden. 70% van hen had recentelijk informatie opgezocht over SFT. Voor wat betreft de voordelen zei een meerderheid dat ze hoopten op de ontwikkeling van robots voor monotoon werk, zoals wieden, real-time diagnose via drones, satellietbeelden, smartphone-sensoren en gegevens voor informatie en ondersteuning bij besluitvormingsprocessen.

Geen toegang tot SFT, met name als gevolg van de hoge kosten, werd het vaakst genoemd als barrière. Compatibiliteit tussen machines werd vaak als zorg genoemd, terwijl het reduceren van de complexiteit van de apparatuur, het verbeteren van de onderlinge gegevensoverdracht en het omzetten van door apparatuur verzamelde gegevens in bruikbare en toegankelijke informatie werden gezien als manieren om deze barrières te overwinnen. Om de promotie en verspreiding van de nieuwe technologie binnen de Europese landbouw te stimuleren, heeft het project een online Smart Farming Platform ontwikkeld dat meer dan 1.200 SFT's uit heel Europa bij elkaar brengt.

Meer informatie vindt u op www.smart-akis.com

Prioritisation of Smart Farming technologies broken down into production systems and countries



WIST U DAT...?

SUIKERRIET

Hoewel suikerbieten de belangrijkste gewassen voor de productie van suiker vormen in maritieme landen, heeft in tropische klimaten suikerriet de overhand; wereldwijd wordt jaarlijks ongeveer 1,686 miljoen ton suikerriet geproduceerd. Volgens statistieken van de FAO zijn Brazilië, India en China de grootste suikerrietproducenten ter wereld, maar Ethiopië produceert de hoogste opbrengsten, 126,9 ton/ha, bijna het dubbele van de VS (69,9 ton/ha). Met een jaarlijkse productie van 720 miljoen ton verbouwt Brazilië meer dan 40% van de totale mondiale oogst en in combinatie met de productie van India en China verbouwen deze drie landen tweederde van de mondiale suikerrietoogst, op een oppervlakte van bijna 15 miljoen hectare. Case IH's uit twee modellen bestaande serie van Austoft suikerrietoogstmachines wordt gebouwd in onze fabriek in Piracicaba, Brazilië.



KATOEN

Verondersteld wordt dat 's werelds meest gebruikte natuurlijke vezel, katoen, 8000 jaar geleden voor het eerst werd verbouwd in Azië. Pas toen Arabische handelaren rond 800 na Christus katoenen weefsels naar Europa brachten, verspreidde het gebruik ervan zich en het duurde nog eens 900 jaar voordat het katoenspinnen werd gemechaniseerd, met name via machines die in Engeland en de VS waren ontwikkeld. De eerste mechanische oogstmachines werden in de erop volgende eeuw ontwikkeld. Uit de cijfers van de FAO blijkt dat vandaag de dag de grootste katoenproducenten India (5,88m ton), China (4,95m ton) en de VS (3,74m ton) zijn, gevolgd door Pakistan, Brazilië, Australië, Oezbekistan, Turkije, Turkmenistan en Burkina Faso. In onze fabriek in Benson, Minnesota, USA, bouwt Case IH de uit drie modellen bestaande serie Cotton Express-katoenoogstmachines.



DE NIEUWE PUMA X. DE KOSTEN VERLAGEN ZONDER OP DE KWALITEIT TE BESPAREN

Case IH biedt nu een nieuwe lijn van 140-165 pk Puma-tractoren met lagere specificaties en een lagere prijs, die eenvoudiger zijn voor wat betreft de specificaties maar volgens dezelfde hoge standards zijn gebouwd als de andere modellen van de productielijn van St Valentin.

De nieuwe Puma X specificatie, gepresenteerd op de Agritechnica 2017, is beschikbaar op de Puma 140, 150 en 165 modellen, en biedt een alternatief voor klanten die zowel hoge kwaliteit als eenvoudige kenmerken zoeken in het 140-165 pk-vermogenssegment (nominale vermogen). De nieuwe tractoren, die zijn uitgerust met de Case IH ActiveDrive 6 zesvoudige semi-powershift transmissie met drie groepen, vormen een aanvulling op de hoger gespecificeerde Puma Multicontroller tractoren met full powershift en de Puma CVX modellen met continu variabele transmissie.

"Puma heeft altijd bekend gestaan als een topklasse tractor, maar wij zien in dat niet iedere landbouwer en loonwerker hetzelfde niveau van vernuft nodig heeft als anderen," aldus Hans-Werner Eder, manager productmarketing voor de Puma.

"Wellicht zijn ze op zoek naar een tractor die minder kost maar willen ze geen compromissen sluiten voor wat betreft het vermogen door over te stappen naar een kleinere machine, of voor wat betreft de kwaliteit door over te stappen naar een ander merk. Om die reden hebben we de Puma X gecreëerd."

DE AANTREKKINGSKRACHT VAN SPECIFICATIES

De maximale uitgangsvermogenswaarden (zonder/met Engine Power Management) zijn 140/175, 150/190 en 165/210 pk. Ontworpen om aantrekkelijk te zijn voor potentiële kopers als veehouders en kleinere akkerbouwbedrijven, hebben veel van de belangrijkste wijzigingen in de specificaties in de cabine plaatsgevonden, met een eenvoudige maar volledig functionele operatorinterface met digi-

taal informatiedisplay en eenvoudigere bedieningen op de rechter armleuning. Er zijn verschillende stoelopties: van het basismodel met luchtvering tot de Dual Motion-stoel met dynamische demping. Een dak met laag profiel vergemakkelijkt de toegang tot gebouwen, bij het optionele hoge dak kunnen er maximaal 14 LED-werklampen worden gemonteerd. De rechter deur kan open en zorgt samen met de linker deur voor onbelemmerde toegang.

De mechanische regelventielen – er kunnen twee, drie of vier ventielen aanwezig zijn – zijn niet configureerbaar, alhoewel configuratie optioneel is, evenals de elektrohydraulische in het midden gemonteerde ventielen voor de fronthefinrichting of de lader. Een zuigerpomp

met variabele opbrengst zorgt voor een constant hoog debiet wanneer er vraag is en levert geen vloeistof wanneer er geen vraag is, voor een lager vermogensverbruik. Het maximale debiet is 113 l/min, en het maximale hefvermogen van de elektronisch bediende achterste hefinrichting bedraagt 8.257 kg. De standaard aftakstoerentallen zijn 540 en 1000 tpm, met optionele ECO-toerentallen.

Ze hebben weliswaar eenvoudigere specificaties, maar dankzij een assortiment van opties kunnen de Puma X tractoren naar wens met aanvullende functies worden uitgerust, bijvoorbeeld geleiding, vooras- en cabinevering en nog vele andere extra's. Kort gezegd, u kunt precies die opties toevoegen die u nodig heeft om van de Puma X uw tractor te maken.



DE NIEUWE FARMALL A IS ONWEERSTAANBAAR



Voor het modeljaar 2018 krijgt de Farmall A tractors een frisse nieuwe look, maar de upgrades gaan veel verder dan styling alleen.

De drie nieuwe Farmall A-tractoren, 55 A (55 pk), 65 A (65 pk) en 75 A (75 pk), allen aangedreven door dezelfde 2.9-liter turbomotor, gekenmerkt door een hoge vermogensdichtheid, een laag brandstofverbruik en uitzonderlijke prestaties, zijn ontworpen om kosteneffectieve oplossingen te bieden voor werkzaamheden waarbij eenvoud en robuustheid vereist zijn, bijvoorbeeld op kleine boerderijen en veehouderijen en in situaties waar veel met de voorlader wordt gewerkt. Ze hebben een common rail brandstofsysteem voor excellente respons en zuinigheid. De productiviteit krijgt een boost dankzij een constant vermogensbereik van 1.900-2.300 tpm, en het maximumkoppel wordt geproduceerd bij een toerental van slechts 1.400 tpm. Dankzij het lange olieverschingsinterval van 600 uur wordt de onderhoudstijd

tot het minimum beperkt. De Case IH ManualDrive 8 x 8 mechanische transmissie zorgt ervoor dat het vermogen naar de grond wordt overgebracht. Deze transmissie heeft vier gesynchroniseerde versnellingen in elk van de twee groepen, plus een shuttlefunctie voor acht vooruit- en acht achteruitversnellingen, met gelijke snelheden in beide richtingen. Op de 2wd-modellen is de topsnelheid 30 km/u.

Tractoren met 4wd hebben dezelfde ManualDrive-transmissie met 12 vooruit-/12 achteruitversnellingen maar met een mechanische shuttle en een topsnelheid van 40 km/u, maar kunnen worden gespecificeerd met een kruipbak met 20 vooruit-/20 achteruitversnellingen die twee kruipgroepen met snelheden tot 100 m/uur toevoegt. Als optie is een powershuttle met 12 vooruit-/12 achteruitversnellingen voor vooruit/achteruit schakelen zonder gebruik van de koppeling leverbaar.

ALTERNATIEVEN VOOR DE AFTAKAS

Het hydraulische systeem levert een oliedebiet van maximaal 47 liter/min om

een hoog hefvermogen van de achterste hefinrichting en een snelle en doeltreffende respons van de werktuigen te verzekeren. Een aftakas met een toerental van 540 tpm is standaard uitrusting, terwijl werktuigen die de volle aftakassnelheid maar niet noodzakelijkerwijs het volle vermogen vereisten meer brandstofefficiënt kunnen worden bediend via de 540/540E tpm-optie. In de economy-modus kunnen deze werktuigen bij een lager motortoeental worden aangedreven.

De bedieningen van de mechanische hefinrichting en de aftakas zijn eenvoudig te begrijpen en gemakkelijk te bedienen, net als de bedieningen in de zeer uitvoerig toegeruste cabine. Het cabineframe met vier stijlen biedt excellent zicht naar de zijkanten en goede zichtlijnen tot aan de uiteinden van de werktuigen en helpt u om veilig rond gebouwen te manoeuvreren. En aan de binnenkant is het duidelijk dat het een tractor van Case IH is, met een comfortabele werkomgeving voor lange werkuren, alle bedieningen onder handbereik, een doeltreffend ventilatiesysteem en gemakkelijk af te lezen instrumenten.

DUBBELE BEKRONING VOOR DE NIEUWE MAXXUM



De nieuwe Case IH Maxxum, in de Multicontroller-uitvoering met de nieuwe ActiveDrive 8 semi-powershift transmissie, heeft op de landbouwtentoonstelling Agritechnica afgelopen November de prestigieuze titel Machine of the Year 2018 gewonnen in de middenklasse-categorie.

De Maxxum is ook erkend als de tractor met het laagste brandstofverbruik van alle vier-cilinders, zoals blijkt uit een test door Duitslands gerenommeerde DLG-teststation - bijna 9,5 procent lager dan zijn naaste concurrent.



Op de boerderij van de familie Leikola rijden al sinds 1930 rode tractoren rond. Vandaag de dag zijn dat, van links naar rechts gezien, een IH B-414, een IH 955 en een Case IH Magnum 7230.



Elk jaar worden ongeveer 100 stuks vee van het bedrijf verkocht. De stieren worden geslacht als ze een gewicht van minstens 600 kg hebben bereikt en de vaarzen bij een gewicht van ongeveer 400 kg.

"HET GRAS IS GROEN, DE HEMEL IS BLAUW..."

...EN TRACTOREN HOREN ROOD TE ZIJN"



Mikko Leikola en zijn familie staan wereldwijd bekend om hun fokkerij van raszuivere Hereford-vleeskoeien.

Vraag de Finse landbouwer Mikko Leikola waarom hij en zijn familie 80 jaar lang trouw zijn gebleven aan IH en Case IH tractoren en hij zal je antwoorden met de titel van dit artikel. Maar wanneer hij zijn standpunt verder toelicht, is het duidelijk dat er meer achter zijn toewijding zit.

Loyaliteit is iets dat moet worden verdiend - en betrouwbaarheid, efficiëntie en waarde zijn eigenschappen die eigenaars ertoe inspireren loyaal te zijn aan hun machines.

Sinds 1938 hebben alleen tractoren van Case IH en diens voorouders het land en het vee verzorgd op het landbouwbedrijf 'Milola' van de familie Leikola, die wereldwijd bekendheid geniet dankzij haar kudde van raszuivere Hereford koeien. Het bedrijf, dat tussen de hoofdstad van Finland, Helsinki, en de stad Turku ligt, is al acht decennia lang trouw aan de 'rode tractoren' en heeft drie generaties op IH en Case IH machines zien rijden.

Het bedrijf bestaat voornamelijk uit grasland maar heeft ook 95 ha met akkerbouwgewassen waarvoor de afgelopen jaren de voornaamste werktaken zijn uitbesteed aan loonwerkers. Er zijn 95ha sparren-, berken- en dennenbossen, die jaarlijks ongeveer 10.000 kubieke meter hout produceren. Een gedeelte hiervan wordt verwerkt door de eigen zagerij van de boerderij.

DE FAAM VAN HET HEREFORD RAS

De belangrijkste focus ligt op de teelt van het Hereford-ras; de familie Leikola staat internationaal bekend om zijn He-

reford-fokkerij en was een van de gastheren van het World Hereford Congress in 2008. De kudde bestaat uit ongeveer 200 dieren die in de zomer op zo'n 70 ha natuurlijk beschermd drasland rond het Savijärvi-meer grazen. De helft van de kudde van 100 zoogkoeien bestaat uit raszuivere, hoornloze Herefords en er bevinden zich altijd tussen de vijf en zeven fokstieren op de boerderij. Elk jaar worden ongeveer 100 stuks vee van het bedrijf verkocht. De stieren worden geslacht als ze een gewicht van minstens 600 kg hebben bereikt, gewoonlijk ergens tussen de 15 en 20 maanden, en de vaarzen bij een gewicht van ongeveer 400 kg, dat ze bereiken wanneer ze 12-14 maanden oud zijn.

Ondanks de noordelijke ligging van Finland zijn de koeien het hele jaar door buiten, en hebben ze zelfs geen leidingwater nodig, dankzij een natuurlijke bron die niet bevroert. Door de korte zomers moet er echter voor acht maanden per jaar, wanneer er weinig gras groeit, worden bijgevoerd - meestal met silage in ronde balen. Het grootste deel van de werklust voor de machines van de boerderij bestaat uit de productie van voeder en het voeren zelf, samen met werkzaamheden voor loonwerk op naburi-



Silage, hooi en stro worden tot balen verwerkt als wintervoer met behulp van een Case IH RB 464 ronde balenpers met variabele perskamer.

ge boerderijen. De eerste International Harvester-tractor, een F-20, arriveerde in 1938 op Millola, toen de grootvader van Mikko Leikola voor het eerst op de boerderij kwam. Dit was de eerste van een onafgebroken reeks van IH en Case IH modellen, in totaal 17 IH en Case IH tractoren, die de familie Leikola tot nog toe hebben gediend. Mikko gelooft dat als iets op zijn boerderij past en goed werkt, er geen reden is voor verandering, aangezien die een succesvol systeem alleen maar zou verstoren. Net zoals Hereford-koeien in het vaak strenge klimaat blijken te gedijen, hebben de strenge winters en de korte zomers met veel tijdsdruk geen problemen opgeleverd voor de tractoren van het bedrijf.

IN DE OMGEVING PASSEN

"Ongeacht of ze recent werden gebouwd of op een eerder tijdstip gedurende de decennia dat wij deze tractoren in ons bezit hebben, IH en Case IH-tractoren blijken altijd goed bij ons werk en onze omgeving te passen" zo vertelt Mikko. "Ons machinepark bevat naast oudere modellen nu ook Magnum en Puma tractoren. Maar ze hebben allemaal dezelfde kwaliteiten gemeen: betrouwbaarheid en efficiëntie."

Het topmodel van het machinepark is de Case IH Magnum 7230 van 213 pk, van de tweede generatie van de eerste Magnum-serie. Maar deze wijkt iets af. Terwijl in Europa verkochte Magnums altijd met 4WD zijn uitgerust, besloot Mikko enkele jaren geleden dat hij iets ongewoners en 'Amerikaans' wilde bezitten voor de zwaarste akkerbouwtaken op

de boerderij, dus voerde hij in 2008 een 2WD 7230 uit 1994 in uit de VS. Nu de akkerbouwtaken zijn uitbesteed, heeft de machine een lagere werkbelasting, maar hij blijft het zwaargewicht van de boerderij.

"80 jaar na onze eerste IH Farmall was het goed om weer in een Amerika gebouwde Case IH tractor op Millola te hebben," lacht Mikko.

AL AAN HET WERK SINDE 1965

Het leeuwendeel van de werklust wordt afgehandeld door de belangrijkste middenklasse tractor van de boerderij, een Case IH Puma 160 CVX uit 2015. In de zomer wordt de continu variabele transmissie van de Puma ten volle uitgebuit in combinatie met een Case IH RB 464 ronde balenpers voor de productie van silage-, hooi- en strobalen; in de winter is zijn voornaamste taak het vervoeren van de voederbalen. De rest van het machinepark, waaronder een Case IH 956XL en IH 955, 824 en B-414 tractoren, helpen indien nodig bij werkzaamheden als voederen en mestverspreiding. De B-414, die in 1965 nieuw werd gekocht, is nu de tractor met de langste staat van dienst op de boerderij.

"De reden dat wij zo lang bij IH en Case IH zijn gebleven is dat dit machines zijn waar we op kunnen vertrouwen" zegt Mikko. "De tijden zijn veranderd en de technologie is vooruit gegaan, maar zij hebben nog steeds dezelfde kwaliteiten. De hemel is blauw en het gras is groen en ik denk dat tractoren rood behoren te zijn."



Voorzien van brede flotatiebanden is de Case IH Magnum 7230 bezig met het naar binnen brengen van strobalen, één van zijn voornaamste zomertaken.



De belangrijkste tractor die momenteel op Millola rondrijdt, is een Case IH Puma 160 CVX met lader, die de winter doorbrengt met het vervoeren van voeder voor de Hereford-kudde.

LANDBOUWFEITEN

- Landbouwbedrijf Millola, zuiden van Finland
- Mikko Leikola en familie
- Landoppervlak: 250 ha
- Akkers en grasland: 95 ha
- Natuurlijk beschermd drasland: 40 ha
- Bosgebied: 95 ha
- Hereford koeien: 200 stuks

TRACTOREN:

- Case IH Magnum 7230 2wd
- Case IH Puma 160 CVX 4wd met lader
- Case IH 956XL 4wd
- IH 955 2wd
- IH 824 2wd
- IH B-414 2wd met lader

De Magnum Rowtrac 340 CVX van de familie Aston, hoofdzakelijk aangeschaft voor het aanbrengen van digestaat uit de anaerobe vergister (op de achtergrond te zien), bleek zo veelzijdig te zijn dat hij de bijnaam 'Zwitsers zakmes' heeft gekregen. Hier is hij bezig met ploegen in een bodembedekking van haver en mosterd, voorafgaand aan het boren van maïs, met een 2,8 m klepelmaaier op de frontheef om de bodembedekkers eerst te vermalen.



FAMILIEBEDRIJF VERBOUWT GROENE STROOM

Twee ondernemende broers in centraal Engeland gebruiken de gewassen die ze verbouwen op hun boerderij van 480 ha volledig om elektriciteit te maken, via een anaerobe vergister van 3,5mW.

De familie Aston heeft altijd oog voor zaken gehad. Tony Aston begon in 1963 met 63 hectare in Brinklow bij Coventry en zette vervolgens andere bedrijven op die hielpen om de boerderij te betalen die nu wordt beheerd door zijn zoons, Dale en Mark.

Na zijn dood overwoog de familie om een deel van de boerderij te gebruiken om biomassa te produceren voor een anaerobe vergistingsinstallatie (anaerobic digester - AD). In 2014 kregen ze een bouwvergunning voor een 500m³ 'gasvoor-het-gasnet' generatorfaciliteit en de bouw begon aan begin van het daarop volgende jaar.

De installatie, die volledig wordt gevoed met op de boerderij verbouwde gewassen, bestaat uit twee vergisters van 5500 to en een gasdichte opslagtank van 6500 ton, een pasteuriseerapparaat, een separator en een riemdroger om het vochtgehalte van het resterende digestaat te verlagen. Hij produceert 1200 m³/uur ruw biogas (54% methaan, 46% CO₂), waarvan 200 m³/uur wordt gebruikt voor de aandrijven van een generator van 500kW die elektrische stroom en warmte levert voor de installatie en de kantoren. Van de overige 1000 m³/uur gaat 540m³ naar het landelijke elektriciteitsnet, terwijl de CO₂ vloeibaar wordt gemaakt en aan de voedingsindustrie wordt verkocht.

KOOLSTOF SPAREN

Door gewassen op de boerderij te verbouwen en te verwerken, produceren de Astons minder koolstof dan ze consumeren, een aspect wat nog verder zal worden verbeterd wanneer ze gas gebruiken

voor om de steengroeve- en landbouwmachines aan te drijven.

"Andere boeren tonen interesse in ons systeem omdat het verbouwen van maïs in combinatie met bodembedekkende gewassen en het gebruik van digestaat zeer doeltreffend is bij het terugvoeren van voedingsstoffen en humus naar de bodem, terwijl onkruid wordt vermindert.

"We zijn ons zeer bewust van het milieu en willen de impact van onze activiteiten, inclusief de uitstoot van de voertuigen, minimaliseren: een reden om in nieuwe Case IH-tractoren te investeren. Onze Magnum Rowtrac 340 CVX en twee Puma 240 CVX modellen hebben de nieuwste motoren met lage uitstoot en besparen brandstof.

VEELZIJDIGHEID

"De Rowtrac is veel veelzijdiger dan we van tevoren hadden verwacht. Hij is licht en wendbaar voor mestverspreiding, secundaire teelt en boren, maar kan



Regelmatig gebruik van bodembedekkende gewassen en digestaat heeft de grond in ideale staat achtergelaten.



Mark Aston (links) en zijn broer Dale (rechts) te midden van hun nieuwe AD installatie.

ook met meer ballast en bredere sporen worden gebruikt voor zware cultivatie-werkzaamheden. We hebben hem zelfs gebruikt met een hark van 3 m op de silageklem.

"Net als onze andere Case IH tractoren, heeft hij een CVX-transmissie, is hij zeer gemakkelijk te besturen, extreem brandstofefficiënt, uitgerust met de laatste technologie en geliefd bij onze bestuurders."

LANDBOUWFEITEN

BEWERKT OPPERVLAKTE:

485 ha plus 365 ha verhuurd

GEWASSEN:

Maïs 370 ha

Gras 130 ha

Wintertarwe 180 ha

Voederbiet 93 ha

Triticale 47 ha

Haver 19 ha

Bodembedekkende gewassen 400 ha

VOORNAAMSTE TRACTOREN:

Case IH Quadtrac 9380,

425 pk (2000)

Case IH Rowtrac 340 CVX,

340hp

Case IH Puma 240 CVX,

240 pk (2016)

Case IH Puma 240 CVX,

240 pk (2017)

Case IH Puma 210,

210 pk (2010)

MACHINEPARKUITBREIDING VAN \$11M VOOR OEKRAÏENS LANDBOUWBEDRIJF

TWEE QUADTRAC 600 TRACTOREN MET RUPS BANDEN, 19 MAGNUM 340 TRACTOREN, 17 PATRIOT 4430 SPROEIMACHINES EN 12 TRUE-TANDEM 335VT VERTICALE WERKTUIGEN VOOR GRONDBEWERKING IN ÉÉN DEAL.

Het Oekraïense Epicenter K heeft met een deal van \$ 11 miljoen, een van de grootste recente verkopen van tractoren en landbouwapparatuur in het land, zijn machinepark uitgebreid om een groter landoppervlakte te kunnen bebouwen. De aankoop, overeengekomen via de Case IH importeur Titan Machinery Ukraine, onderdeel van een van 's werelds grootste marktoperatoren voor Case IH-apparatuur, omvatte in totaal 50 machines.

Epicenter K is sinds 2015 actief in Oekraïne en heeft de afgelopen jaren haar activiteiten uitgebreid tot meer dan 110.000 hectare, voornamelijk in de regio's Cherkasy, Khmelnytsky, Ternopil, Vinnytsia en Kiev, en verdere groei van het bedrijf staat op de planning. De gewassen bestaan uit wintertarwe, zonnebloemen, maïs en winterkoolzaad.

De onderhandelingen rondom de overeenkomst begonnen in de zomer van 2017 en werden ondersteund door demonstraties ter plekke van de desbetreffende machines. Epicenter K kondigde een aanbesteding aan voor de aankoop van landbouwmachines en nodigde verschillende fabrikanten in Oekraïne die in staat waren om in de vraag van de onderneming te voorzien, uit een offerte uit te brengen. De machines van Case IH werden naar voren gekozen vanwege de prijs-/kwaliteitsverhouding, het dealernetwerk en de unieke voordelen van de gekozen producten, onder meer de Quadtrac-

technologie met gelede rubberen rupsen, waardoor eerder in het seizoen kan worden gewerkt wanneer andere soorten tractoren op wielen of rupsbanden grondverdichting en schade zouden kunnen veroorzaken. Ook het unieke Aim Command Flex-systeem voor Patriot sproeimachines, dat de bestuurder de mogelijkheid biedt om de uitvoer uit de spuitmonden te regelen door automatische aanpassing van de afgiftehoeveelheid aan de gespecificeerde sproeimachineparameters en de snelheid bleek aantrekkelijk voor de klant.

De uiteindelijke verkoop-, leverings-, servicevoorwaarden en specificaties van het machinepark werden besproken in de stand van het merk op de Agritechnica-tentoonstelling van 2017 in Hannover, waar het senior management van Case IH, Titan en Epicenter K de deal verzegelden.

De overeenkomst bevestigde bovendien de intenties van de partijen om op de lange termijn met elkaar samen te werken, en de onderhandelingen rondom de aankoop van een grote partij exclusieve Axial-Flow 9240-maaidorsers en 6,7 m brede Ecolo-Tiger 875-schijvenploegen zijn al begonnen.



Case IH True-Tandem 335VT verticale werktuigen voor grondbewerking hebben een gepatenteerd 'agronomisch ontwerp' voor het maken van zaaibedden.

De order van Epicenter K omvatte 17 Case IH Patriot 4430 zelfrijdende sproeimachines.





onze eerste CVX en drie trekkers uit de MX-serie: de 135, 150 en 170. Dat was echt een goede serie. Die motoren waren niet kapot te krijgen. We gebruikten ze ook intensief. Eentje draaide het eerste jaar zelfs 1.600 uur."

FORSE GROEI MET CASE IH

De laatste jaren is het echt hard gegaan met het bedrijf van Adriaan Sandee. De akkerbouw tak is serieus gegroeid. Sandee bewerkt inmiddels 940 hectare land en heeft nu 330 hectare in eigendom. De loontak doet daar niet voor onder. Zo werden er in 2010 en in 2017 loonbedrijven overgenomen.

Op het erf en in de gebouwen is moeilijk te missen welk merk Sandee aanhangt. Alle trekkers zijn van Case IH. Sandee heeft onder meer zeven Puma's, 2 Maxxums en een Magnum 370. En drie varianten van de 1455. Eentje met cockpitcabine, een roodwitte XL uit 1983 en eentje van het laatste bouwjaar: 1995.

Steyrs zijn er inmiddels niet meer. Niet omdat ze niet bevielen. Het 'probleem' was vooral dat Sandee toch een Case IH-man bleef. Dé kleur was rood. En dan staan de trekkers er nog niet eens allemaal. "Twee Optums 300 met Case IH-gps worden nu gereed gemaakt bij onze vaste dealer MCV Valthermond.", vertelt Sandee. "Dat zijn prachtige trekkers om te zien. Maar het grote voordeel is dat ze meer vermogen hebben en toch compact en handelbaar zijn. Het zijn geen slag-schepen." Met deze Optums vernieuwt Sandee zo weer een deel van het wagenpark. Dat doet hij gemiddeld elke vijf jaar.

Met al die trekkers en machines kan Sandee een groot gebied bedienen. Zijn werkgebied ligt ruwweg in een cirkel van 40 kilometer rond Onstwedde. Zodoende heeft hij klanten in

Het akkerbouwgebied rond het Groningse Onstwedde kleurt al zeker een halve eeuw rood. Niet politiek, wel qua trekkers. "Toen mijn vader hier als akkerbouwer naartoe kwam, was zijn eerste trekker een McCormick D439. De McCormick International 423, de 744, 955 en 1255 volgden. En daarna is het rode virus nooit meer helemaal overgegaan", zegt Adriaan Sandee van het gelijknamige landbouw- en loonbedrijf waarvan de loontak dit jaar precies 25 jaar bestaat.

Anno 2018 beschikt Sandee over een indrukwekkend machinepark met negentien Case IH-trekkers, twee Case IH-shovels en ongeveer 25 machines. Maar het loonwerk begon pas nadat Sandee zelf eind jaren '80 het bedrijf overnam. Zijn vader werd indertijd wethouder.

"Mijn vader was een echte akkerbouwer en teelde toen op 63 hectare zetmeelaardappelen, suikerbieten, tarwe, gerst en pootgoed. Zelf was ik grote trekkers en machines gewend bij het loonbedrijf waar ik toen werkte. Daar lag vooral mijn interesse."

Het was dan ook geen grote verrassing dat Sandee in 1993 naast het eigen bedrijf ook een loonbedrijf begon. Het was de periode dat Brabantse boeren in het noorden grond kochten voor hun mestafzet. "We konden direct aan de slag", vertelt Sandee. "We waren het hele seizoen in de weer. Dat ging van mest uitrijden tot ploegen, cultiveren en kunstmest strooien." Later kwamen ook de melkveehouders. Bouwland moest grasland worden.

Sandee:

"We zaaiden het gras in en maaiden het land. En we doen nog steeds loonwerk voor meerdere veehouders van het eerste uur. Die zijn nooit weggegaan."

Dat eerste jaar werkte Sandee onder meer met de Case IH 955 en 1255 XL. Rood bleef onverminderd de hoofdkleur. "Mijn vader is merkentrouw; hij is geen 'loper'. De prijs-/kwaliteitsverhouding en de goede dealer spraken hem aan. Bij mij zat Case IH gewoon in het bloed. Ik had iets met dat merk. Dat is een speciale band die blijft." Sandee illustreert het met een voorbeeld. "We hebben later ook Steyrs gehad. Van één daarvan spoten we de motorkap rood. Zo leek die toch nog op een Case IH."

Intussen waren de eerste tien loonwerkjaren wel pittig. Zeker omdat het eigen akkerbouwbedrijf ook meegroeide. Personeel kwam er pas in 2002. Sandee: "Het was een drukke tijd met



Groningen, Drenthe en zelfs een deel van Duitsland. Dat zijn er inmiddels 150 en het zijn bijna alleen maar akkerbouwers en veehouders. Grondverzet speelt een kleine rol. Sandee: "Ons hart ligt echt bij landbouw. Zo zijn we ook begonnen."

In de bedrijfsgroei ging het personeelsbestand uiteraard mee. Afhankelijk van piekperiodes is er 10 tot 21 man personeel. Zo kan Sandee een breed pakket van werkzaamheden aanbieden. "We doen eigenlijk alles, op persen na. Maar de laatste jaren hebben we ons wel meer gericht op zodenbemesten, gras hakselen, bieten rooien en aardappelen rooien."

FLEXIBEL EN BETROUWBAAR

In de loop der jaren heeft loonbedrijf Sandee een goede reputatie opgebouwd. "Onze boeren waarderen het dat we altijd met een modern machinepark werken. En daarbij zijn we betrouwbaar. Dat betekent goed plannen en afspraken nakomen. Dat weegt zwaar voor ons. En als er een keer onverwachts wat moet gebeuren, zijn we flexibel."

Met de komst van de twee Optums staan er voor de rest van 2018 voorlopig even geen nieuwe trekkers op de planning. Maar dat betekent niet dat het rustig blijft. "Stilstand is achteruitgang", stelt Sandee. "We zijn continue op zoek naar vernieuwingen. Zo zijn we dit jaar bezig met nieuwe mogelijkheden qua mesttechniek. Ook zijn we druk in de weer met plannen voor zonne-energie."

Zo blijft het vizier van Sandee stevig op de toekomst gericht. En daar zijn straks ongetwijfeld weer nieuwe Case IH-trekkers bij nodig. "Het kleurt hier al rood en dat gaat zeker niet minder worden."

40-JARIGE JUBILARIS MET BLIK OP DE TOEKOMST



Het was met recht een feestmaand bij van der Werf Mechanisatie in het Noord-Hollandse Zwaagdijk én Middenmeer. Het is precies 40 jaar geleden dat Sjoerd van der Werf in de kop van Noord-Holland voor zichzelf begon. Toen nog in Wervershoof, als nieuwe David Brown-dealer. Anno 2018 is dat aardig uit de hand gelopen. Met Case IH en Steyr kleurt inmiddels ruim de (bovenste) helft van de provincie steeds meer rood en roodwit. "Toen ik begon was hier net een verkaveling afgerond. Voor die tijd reden er nog nauwelijks trekkers. Maar eind jaren '70 ontstond steeds meer vraag naar een goed mechanisatiebedrijf", vertelt eigenaar en oprichter Sjoerd van der Werf. "Dat bood kansen in deze regio van groenten- en bollentelers, maar ook veehouders."

In de eerste pioniersjaren bouwde van der Werf met één medewerker al snel een goede naam op. Het aanbod van trekkers en machines nam toe en David Brown Case werd Case IH. Het ging hard en uitbreiding kon niet uitblijven. In 1990 verhuisde van der Werf

naar een nieuwe locatie op een bedrijventerrein in het centraal gelegen Zwaagdijk. "Die plek was ideaal en lag vlakbij de toenmalige nieuwe groenteveiling", vertelt van der Werf. "We hadden snel veel aanloop en kregen het nog drukker. Ook begonnen we meer hefrucks te verkopen."

In 2001 volgde een nieuwe stap. Van der Werf breidde uit met een tweede locatie in Middenmeer. Zo kreeg hij ook een sterke positie in de

Wieringermeerpolder en de Noordkop. "We waren klaar voor groei."

VIZIER OP DE WESTKUST

Met twee mooie locaties in een echt tuinders, akkerbouw- en boereengebied heeft van der Werf in de loop der jaren een flinke, gevarieerde klantenkring opgebouwd. Het zijn er inmiddels zo'n 600. Land- en tuinbouw voeren niettemin de boventoon. Er zijn zo'n 100 veehouders en liefst de helft van het klantenbestand bestaat uit bollen- en groentetelers. Met die laatste groep begon het dan ook.

Maar de Case IH- en Steyr-dealer kijkt ook vooruit. De toekomst van het

bedrijf is met de komst van Rick Terpstra als mede-eigenaar veiliggesteld en het vizier is stevig op de toekomst gericht. "De laatste twee jaar hebben we ons gebied vergroot met de regio Schagen-Alkmaar; de westkust", vertelt Terpstra. "Daar hebben we twee nieuwe vertegenwoordigers op gezet om ons marktaandeel daar verder op te krikken. Dat is meer een Steyr-gebied met echt roodwitte fanaten. Daar verwachten we te kunnen groeien. Eerst vierten we nog ons jubileum, maar daarna gaat de beuk er stevig in. Vanwege onze 'rode' geschiedenis bestaat nu nog 10 tot 15 procent van onze trekkerverkopen uit Steyrs. Dat aandeel kan door dat nieuwe gebied zeker omhoog."

Toch kan van der Werf Mechanisatie nu ook al prima rapportcijfers overleggen. Jaarlijks worden er gemiddeld 20 nieuwe en 40 gebruikte trekkers verkocht. En dat gaat van klein tot groot. "Ons broodje van de bakker is de Maxxum. Dat is de echte volumemaker", zegt van der Werf.

"Eronder en -boven zijn de Farmall C's en Puma's vooral in trek. Maar we verkopen ook Magnums en de eerste Optums zijn aanstaande. Daar gaan we vol voor."

Maar van der Werf Mechanisatie is niet alleen Case IH-dealer. Het bedrijf

verkoopt jaarlijks rond de 20 nieuwe én gebruikte heftrucks. Daarnaast verkoopt het bedrijf grondbewerkingsmachines zoals ploegen, frezen, kopeggen, zaaimachines, veldspuiten of kunstmeststrooiers. Maar dat aanbod is bewust niet té breed. "Wat we doen, willen we goed doen. We staan achter ons product."

VEEL KLANTEN VAN EERSTE UUR

Van der Werf Mechanisatie heeft in de afgelopen 40 jaar een goede naam opgebouwd. "We zijn flexibel, hebben een goede, snelle service en werken met goed geschoolde en specialistische monteurs. Dat houden we goed bij. Onze klanten waarderen dat. En vaak al jarenlang.", zegt Rick Terpstra.

Dat blijkt ook uit het klantenbestand. Er zitten veel klanten van het eerste uur tussen. Van der Werf: "Die zijn nooit weggegaan en zijn echt met ons meegegroeid. Dat geeft een goed gevoel."

In de buurt van de vestiging Zwaagdijk zitten vier grote groentetelers die samen zeker 30 trekkers van van der Werf hebben. Één ervan - Pierre Laan - is al 40 jaar klant. Inmiddels runnen zijn zoons Manus en Teun Laan in West-Friesland een bedrijf met 375 hectare bloemkool, broccoli en rode kool. In Spanje bevindt zich nog eens een even groot bedrijf. Zo kan de familie Laan het hele seizoen door de supermarkten met bloemkool

beleveren. Op de Nederlandse locatie werkt de familie met vijftien trekkers. Elf daarvan zijn rood: zeven Maxxums, één Puma160, één CX90, één 1294 en één Farmall C cabrio (speciaal voor vader Pierre). "Het is hier altijd grotendeels rood geweest", vertelt Manus Laan. "Mijn vader was hier één van de eersten met een trekker. Hij begon met een David Brown en later volgden de 880 en Case 1394. Daarna bleef het Case IH. Als we al een keer een andere kleur kochten, stapte hij liever niet op. En bij een Fendt gaat-ie pas echt protesteren."

Beide zoons zijn echter evengoed merktrouw. "Case IH-trekkers zijn altijd complete trekkers met weinig onderhoud geweest", stelt Teun. "Met gunstige versnellingen die dicht op elkaar zitten. Ook het gebruiksgemak is groot. Dat is ideaal met veel medewerkers zoals hier." Maar ook het goede contact met van der Werf Mechanisatie hielp mee. "Ze zijn betrouwbaar, hebben altijd goede, moderne trekkers en lijken altijd precies de modellen te hebben die we op dat moment nodig hebben. Dat is natuurlijk ideaal."

Van der Werf Mechanisatie vierde het 40-jarig jubileum zaterdag 17 maart van 10.00 tot 18.00 uur en zondag 18 maart van 11.00 tot 17.00 uur. Adres: Industrieweg 12 in Middenmeer.



BIJ PHILIPPE EN CHRISTOPHE GOETGEBUER TE CHIÈVRES:

"MET DEZE XL-PERS KUNNEN WE ALLES AAN"

Stro, koolzaad, voordroog, hooi, hennep,.... De LB434R XL-pers van loon- en akkerbouwbedrijf Goetgebuer uit Chièvres heeft het allemaal al gedaan in 1 seizoen. Naast de veelzijdigheid waren er tevens de positieve reacties van de klanten want die zien het ook graag vooruitgaan. Stiptheid, orde en betrouwbaarheid zijn vaste waarden binnen dit familiebedrijf. Maar uiteindelijk is de praktijk het beste bewijs. Wij sprongen mee op de trekker om te horen waar deze XL-pers het verschil maakt tussen goed en nog beter.

Christophe en Philippe, jullie hebben met deze XL-pers gekozen voor de toekomst. Hoe bevalt deze pers jullie na 1 seizoen?

Je moet weten dat wij voorheen met een 80X90 pakkenpers aan de slag waren en dan is deze XL-pers een echte metamorfose. De capaciteit is van een ander niveau en dit is een absoluut pluspunt als je ziet welk grillig weer we in 2017 gehad hebben. Als loonwerker moet je gewoon zoveel mogelijk klanten op een dag proberen te bedienen aangezien elke minuut telt. Aangezien wij een geografisch sterk verspreid klantenbestand hebben, moeten we ook heel wat verplaatsing incalculeren. Met ruim 5 ha per uur komen we met deze XL-pers aan een mooi gemiddelde doorheen de dag. Bovendien onderscheidt deze XL-pers zich qua multifunctionaliteit en bieden we zo service à la tête du client. Wij persen niet alleen een heel breed scala aan gewassen (stro, hennep, hooi, voordroog, koolzaad,...) maar met onze snijrotor kunnen we bv. ook vlot stro snijden en dat levert ons nieuwe klanten op. Op die manier kunnen we ons dus onderscheiden. Met deze pers kunnen we nu ons seizoen verlengen aangezien we gewoon meer

mogelijkheden hebben. In combinatie met onze nieuwe Optum 270 CVX hebben we een perfecte combinatie om tot het uiterste te gaan in de praktijk. Onze Optum heeft trouwens een grotere spoorbreedte dan andere trekkers waardoor je het stro minder gaat "vastrijden" tijdens het persen.

Hoe waren de eerste reacties bij de klanten zelf?

Onze klanten ervaren mee de voordelen van deze nieuwe technologie. 120 X 90 pakken zijn veel stabielier om te verhandelen en te stapelen dan een 80x90 formaat. Bovendien zorgt het langere perskanaal op deze XL-pers voor mooi gevormde ballen die nadien vlot te wikkelen vallen. Niks dan voordelen dus.

Jullie hebben op technisch vlak voor een aantal specifieke opties gekozen.

Op deze LB434R XL is het persproces technisch gezien vrij eenvoudig opgevat maar op de kritieke plaatsen (bv. knopers) kiezen we graag voor extra veiligheid. Zo hebben we een perslucht kit voorzien om de knopers nog eens extra te reinigen zodat geen stukjes touw komen vast te zit-

ten tussen de knopers. Iedereen kent het probleem maar tijdens een druk seizoen heb je het liever niet voor. Verder hebben we ook centrale smering. Op die manier kunnen we het dagelijks onderhoud sneller afronden en ons volledig concentreren op ons werk voor de klanten.

Ik merk ook dat jullie pers Isobus 3 compatibel is. Zit daar praktijkgemak in voor jullie?

Via AFS700-scherm op onze Optum en Isobus 3-connectie kunnen pers en trekker inderdaad met elkaar communiceren. De bedoeling is dat we volgend seizoen daar ten volle gebruik van gaan maken om op die manier de pers de trekker te laten aansturen. Zo haal je het maximum uit uw pers-trekkercombinatie zonder de limieten te overschrijden. Ook wanneer je al eens hulp krijgt van een minder ervaren chauffeur helpt deze technologie u vooruit.



HULP VOOR DE 'HERO BUILD' VAN HABITAT FOR HUMANITY



In 2017 vierde de Lake Agassiz-groep van de liefdadigheidsinstelling Habitat for Humanity in Minnesota, VS, de bouw van haar 57e huis - de 'Hero Build', met de hulp van plaatselijke Case IH-medewerkers. Dit verhaal gaat over helden die bij elkaar komen om een politiemacht en een gemeenschap te helpen de littekens van een tragedie te helen en een alleenstaande moeder om een nieuwe toekomst op te bouwen.

Op 10 februari 2016, om 19.00 uur reageerde de politie in Fargo, North Dakota op een 'probleemsituatie in de huiselijke sfeer' nadat een man naar verluidt het vuur op zijn vrouw had geopend. Er kwamen schoten uit het pand en agent Jason Moszer van het politiebureau van Fargo werd neergeschoten door de eigenaar van het pand, Marcus Schumacher. Hij was dodelijk gewond en overleed de volgende dag.

Het was moeilijk voor zijn collega's om tijdens patrouilles voorbij het pand te komen, maar toen gebeurde er iets goeds. Op 3 maart 2017 werd het pand gesloopt en op verzoek van mevrouw Schumacher doneerde de stad Fargo het land aan een non-profit organisatie voor huisvesting, Habitat for Humanity (www.habitat.org).

"Dit was een gelegenheid om iets heel negatiefs te veranderen in iets positiefs. We noemden het de 'Hero Build'," aldus Jim Nelson, directeur van de organisatie.

"We wilden een eerbetoon geven aan de helden die politieagenten en personeel van nooddiensten zijn, mensen die

hun leven riskeren om anderen te helpen," voegt Pete Christopher, Resource Development Manager hieraan toe. "Bij Habitat werken we samen met families om te helpen hen kracht, stabiliteit en zelfredzaamheid te geven door ze een onderdak te bieden. De behoefte is heel groot – wij krijgen zo'n 50 aanvragen per jaar maar kunnen slechts twee of drie woningen leveren."

DE GEMEENSCHAP HELPEN

Adi Garg, plant manager bij Case IH Fargo, wilde dat het bedrijf meer bij de gemeenschap betrokken laten zijn. Nadat hij bij Habitat betrokken was geraakt in de fabriek in Saskatoon, Canada, werkten hij en Human Resources Manager Peggy Hayes samen met Pete Christopher om het project op de rails te krijgen.

Onder Peggy's leiding namen 28 werknemers deel aan de door CNH Industrial gesponsorde huizenbouwdagen in september 2017. "Deel van Hero Build zijn was heel belangrijk omdat deze tragedie in mijn eigen wijk is gebeurd, maar

de uitkomst was zo enorm positief, aldus Hagen Gunderson, die deelnam aan het project. "Zeer lonend", aldus collega Jack Plankers, en Erin Beard voegt daaraan toe: "Het verhaal van de eigenares horen en zien hoe ze het project op prijs stelde, was de kers op de taart."

GROTE TEGENSLAGEN OVERWINNEN

Danielle John, de eigenares van dit nieuwe huis, heeft grote tegenslagen overwonnen, haar leven volledig omgegooid en is nu een held voor anderen. Deze moeder van vier kinderen, tussen de 10 jaar en zes maanden oud, zegt: "Mijn verhaal is triest, ik ben een overlever van de binnenlandse sekshandel, en werk nu ik in de non-profitwereld om anderen te helpen. Wanneer mensen voorbij dit pand lopen, zien ze niet iets droevigs, maar iets moois. Zonder de hulp van Habitat zou ik geen huis gekocht kunnen hebben en ik ben iedereen, die met geld, tijd en inspanning heeft bijgedragen om dit mogelijk te maken, dankbaar."



NIEUWE TRAINING ACADEMY HELPT LANDBOUWERS UIT ZIMBABWE OM HUN PRODUCTIVITEIT TE VERHOGEN

Een nieuw initiatief om optimale werkpraktijken in de Zimbabwaanse landbouw aan te moedigen door de boeren van het land te trainen in de nieuwste principes en technologieën, dat een voordeel betekent voor landbouwers in heel Afrika.

Landbouwprincipes in Afrika zijn vaak verouderd door een gebrek van contact met moderne concepten, een gebrek aan opleiding en beperkte toegang tot de technologie. Daarom is het nodig om boeren te helpen om de principes van mechanisatie, technologie en management beter te begrijpen.

Al deze aspecten worden nu aangepakt door een nieuwe opleidingsacademie op een boerderij in Chinhoyi in de Mashonaland West provincie in Zimbabwe. Deze boerderij is in het bezit van lokale boeren en beschikt over 2000 hectare land, waarop voornamelijk maïs en tarwe worden verbouwd. De trainingsactiviteiten zijn het resultaat van een samenwerking tussen BlueSky Farms, dat de faciliteit leest en exploiteert, Agricon Equipment, een leverancier van landbouw- en bouw-machines uit Harare en Case IH.

Meer dan 100 gasten uit Zimbabwe, Botswana, Zambia, Zuid-Afrika, Kenia, Soedan en Egypte woonden in september de openingsceremonie bij. Het betrof

landbouwers, dealers van landbouw-machines en distributeurs, samen met directeuren en senior managers van Case IH en Agricon Equipment, de distributeur van Case IH in Zimbabwe.

DE PRODUCTIVITEIT VERBETEREN

Op een moment waarop het land ernaar streeft om haar zelfvoorzienendheid op het gebied van voedsel terug te krijgen, zal de academie boeren in staat stellen vaardigheden te verwerven of deze te versterken door technische en operationele praktijktraining, die hen zal helpen om de landbouwproductiviteit te verbeteren door de mechanisatie te verhogen.

De academie beschikt over verschillende Case IH-machines, waaronder een JXT 75 tractor; een multi-purpose Puma 210 tractor; een Magnum Rowtrac 380 CVXDrive met continu variabele transmissie en rupsen achter, een Axial-Flow 7140 maaidorser met rotor, een Patriot 3230 sproeimachine en een 24-rijen Early Riser plantmachine. Veel van deze machines konden door de gasten onder realistische omstandigheden worden uitgetest. Lana Saeed, sales engineer

bij CTC Engineering in Soedan, zei: "Dit was een geweldige gelegenheid om praktische ervaring op te doen met machines die ik niet mee naar huis kan nemen. Onder realistische werkomstandigheden met deze machines werken en van gedachten wisselen met deelnemers uit heel Afrika was bijzonder nuttig."

DE HORIZON VERBREDEN

Jacobus Bezuidenhout, een service manager voor landbouw-machines uit Botswana, voegt hieraan toe: "Specialisten uit verschillende markten in Afrika betrekken bij commerciële trainingen op een werkende boerderij is een geweldig concept." Hassan Elkadawy, sales manager voor Case IH in Egypte, voegt hieraan toe: "De kans hebben om te communiceren met commerciële specialisten uit verschillende regio's verbreedt de horizon en laat zien hoe praktische oplossingen kunnen worden geboden door voor een andere benadering te kiezen."

Jason Smith, chief operating officer van Agricon Equipment, zegt: "Deze geweldige nieuwe faciliteit zal ongetwijfeld bijdragen aan een verbetering van de landbouwindustrie in Zimbabwe."





Adél en Tamás ontmoeten Andreas Klausner, Brand President van Case IH.



De winnende foto.

DE REIS VAN HAAR LEVEN

VOOR DE WINNARES VAN DE #RAISEDRED WEDSTRIJD

De fractie van een seconde die de camera van Lévai Adél nodig had om een levendige foto te schieten van haarzelf met de Case IH MX120-tractor en RB464-balenpers van de familie op het land, net na de oogst van vorig jaar, was voor deze ondernemende Hongaarse boerin genoeg om de eerste prijs te winnen in de #RaisedRed fotowedstrijd, uitgeschreven ter gelegenheid van het 175e jubileum van Case IH.

Iedereen die voor Case IH werkt, erkent dat landbouw veel meer is dan alleen een baan. Het is een levensstijl, een waarbij je niet bang moet zijn om vuile handen te krijgen. Een levensstijl die bestaat uit het najagen van kwaliteit en vooruitgang. Een levensstijl die leeft in de harten en geesten van producenten die hebben bijgedragen aan 175 jaar innovatie van machines door Case IH en haar toewijding aan klantgericht productontwerp te omarmen. Een levensstijl die niet onopgemerkt zou moeten blijven.

Daarom lanceerden we in juli 2017 een fotowedstrijd voor degenen die op het land zijn geboren en #RaisedRed.

De wedstrijd, die doorliep tot 18 augustus, bood deelnemers de gelegenheid om hun trots op Case IH te demonstreren en verschillende prijzen te winnen. Eén van deze prijzen was een VIP-reis om de sfeer van innovatie op te snuiven die heerst in het hoofdkantoor van Case IH in Racine, Wisconsin, en in ons Research and Engineering Center in Burr Ridge, Illinois, met als bonus een bezoek aan de bezienswaardigheden die de bruisende stad Chicago te bieden heeft.

Voor Adél, die nog nooit eerder tot buiten haar geboorteland Hongarije was gereisd en zelfs nog nooit in een vliegtuig had gezeten, was het een droom die uitkwam, een unieke kans om samen met haar man, Tamás, de VS te bezoeken. Samen met hun twee jonge dochters woont het echtpaar in Napkor in Oost-Hongarije, waar ze 80 ha verbouwen en graan, maïs, zonnebloemen, kool en appels produceren.

"We namen de foto en stuurden hem in voor #RaisedRed, maar hadden nooit gedacht dat hij zou winnen," aldus Adél. „Ik kon niet geloven dat een meisje zoals ik, met twee kinderen, zo veel geluk zou hebben en een kans zou krijgen om naar de VS te reizen - we verheugden ons enorm op de reis."

Begin december stapten Adél en Tamás op het vliegtuig, met als eerste

bestemming de maaidorserfabriek van Case IH in Racine, waar ze de andere winnaars uit Zuid-Amerika, Argentinië en Noord-Amerika ontmoetten. De volgende dag stond een tocht naar het Case IH Development and Research Center in Burr Ridge op het programma, gevolgd door een bezoek aan de bezienswaardigheden van Chicago. Gedurende de volgende dagen bezochten ze de Willis Tower van 110 verdiepingen, genoten ze van een boottocht over de rivier Chicago, deden ze een helikoptervlucht om de stad in vogelvlucht te bekijken en bezochten ze het Winter Wonder Fest, het jaarlijkse wintercarnaval op de iconische Navy Pier. Na afloop zei Adél:

"Hartelijk dank aan Case IH! Ze hebben mijn droom waargemaakt en een kleine persoon zoals ik de grote wereld laten zien. Ik voelde me alsof ik in een sprookje was en wil iedereen die op mij heeft gestemd bedanken – zonder u zou ik deze reis niet gemaakt kunnen hebben. Jaren geleden heeft mijn moeder eens tegen me gezegd dat ze hoopte dat ik op een dag in staat zou zijn om naar het buitenland te reizen en prachtige plekken te zien. Tamás en ik zijn enorm dankbaar voor deze ervaring!"



ITALIAANSE VERZAMELAAR HEEFT EEN PASSIE VOOR INTERNATIONAL

Hij is onvermurwbaar wanneer hij stelt dat hij „nooit zou willen dat de letters ‚IH‘ van de motorkap van Case IH-tractoren zouden verdwijnen“. Sinds hij zijn hobby 25 jaar geleden startte, heeft Alberto bijna 70 exemplaren verzameld van de verschillende fabrikanten die aan de illustere geschiedenis van Case IH hebben bijgedragen. Zijn verzameling omvat enkele van de vroegste producten van Case, Farmall en International Harvester, waaronder een zeldzame Mogul 8-16, International Harvester Titan 10-20 en Case K18-32 Crossmotor.

Alberto's passie voor het merk begon al op jonge leeftijd op de boerderij van zijn familie. Na zijn ouders te hebben opgevolgd in het familiebedrijf Azienda Agricola Boselli, woont hij samen met zijn vrouw Daniela en 22-jarige zoon Andrea op het 70ha grote melkveebedrijf met grasland, hooi en voedergewassen.

INTERNATIONALE START

Hij kwam voor het eerst in aanraking met International in 1980, toen hij een 955 met vierwielaandrijving kocht van Mazza Macchine Agricole in Parma, de eerste in het gebied. Deze tractor, gekozen vanwege het comfort, de kwaliteit en de prijs-kwaliteitverhouding, stimuleerde Alberto aan om meer Internationals aan te schaffen, een 453, 744 en twee 844's, die gemiddeld 400 uur per jaar maken. Het huidige machinepark omvat verschillende tractoren van International, een 633, twee

844XL's, een 995 en twee 1455XL modellen, plus een Case IH Maxxum 5150. Alberto's klassieke verzameling richt zich op originele en speciale tractoren van 1914 tot de jaren 90 van de vorige eeuw. Hij zegt: "Internet heeft een belangrijke rol gespeeld om me te helpen mijn verzameling uit te breiden, doordat de kans, om tractoren op te sporen die voorheen moeilijk of zelfs onmogelijk te vinden waren, enorm toeneemt. Nu bezit ik de meeste tractoren waar ik van droomde."

EEN UUR PER DAG

Geholpen door Daniela en Andrea, besteedt hij iedere dag een uur aan het restaureren en verzorgen van zijn indrukwekkende machinepark, en hij brengt zijn machines graag naar tentoonstellingen. Een recent hoogtepunt was een uitnodiging zijn machines ten toon te stellen bij het 50e jubileum van de Automotoclub Storico Italia (ASI) Club in Turijn.

Alberto houdt van iedere tractor uit zijn verzameling, maar er is er een die extra speciaal voor hem is: "De 100 jaar oude Titan geeft me een ongelooflijk sterk gevoel van trots en geluk". En dat vat perfect samen waar het bij klassieke tractoren om draait.

Het laatste deel van Alberto's droom gaat binnenkort uitkomen, aangezien de stad waar hij woont hem net toestemming heeft gegeven om naast zijn huis een museum te bouwen, waarin hij deze grote collectie van klassieke tractoren ten toon kan stellen.

ALBERTO BOSELLI'S VERZAMELING OMVAT:

CASE

Crossmotor K18-32, SC Rowcrop

INTERNATIONAL HARVESTER – MODELLEN MET WIELEN

Mogul 8-16, Titan 10-20, 8-16 Junior, 10-20, 15-30, 20-40, 30-60, D-217, D-320, D-430, D-440, DF-25, DLD-2, DED-3, DGD-4, 323 Vigneron, 423, 523, 624, 633, 706, 724, 744, 756 4wd, 806RC, 824, 844, 946, 1246, 1255, 1455, 1455XL, 3588

INTERNATIONAL HARVESTER – MODELLEN MET RUPSBANDEN

T20, TD-6, TD-340, TD-24, TD-340, W-400, W-450

FARMALL

M 1½ pk, 3 pk en 6 pk, F-12, F-20, F-30, Cub, A, BN, C, H, M, MD, BMD, 50B, 340, High Crop, WD-40, W-4, W-30, W-40, W-12, WD-9, BWD-6, 450 6PL



Alberto Boselli, die een landbouwbedrijf heeft in Reggio Emilia, Noord-Italië, is 's lands grootste verzamelaar van klassieke International-tractoren.

VROUWELIJKE ONDERNEMERS

Uit een onderzoek door het onderzoekscentrum Global Entrepreneur-ship Monitor (GEM) is gebleken dat 51,2% van alle ondernemers die nieuwe bedrijven startten, vrouwen waren (2014).



KOFFIE: DROMEN PLANTEN, MOGELIJKHEDEN OOGSTEN

**HET ONDERNEMINGSSCHAP VAN MARISA CONTRERAS
HEEFT EEN UITGESPROKEN AROMA EN SMAAK**

Risico's nemen, op zoek gaan naar nieuwe successen, doen waar je van houdt - dit is de levensles die de Braziliaanse Marisa Helena Sousa Contreras wil delen. Na 22 jaar in de farmaceutische wereld is ze van loopbaan veranderd en vandaag de dag beheert ze een landgoed in Areado, in de staat Minas Gerais, dat behoort tot het merk Fazenda Capoeira Coffee. Tegelijkertijd motiveert ze vrouwen in de regio

om in de koffie-industrie te stappen.

In 2017 werd haar werk erkend met de prijs 'Mulheres de Negócios' (zakenvrouwen) in haar staat, in de categorie Landbouwproducenten, van de Braziliaanse instantie voor ondersteuning van microbedrijven en kleine ondernemingen (Sebrae).

In 2010 was Marisa getuige geweest van grote veranderingen op de farmaceutische markt, waardoor ze zich reali-

seerde dat het tijd was om over te stappen naar plan B. "Met die gedachte in mijn achterhoofd combineerde ik de relatie die ik met het land van mijn familie heb met mijn ondernemerschap. Mijn vader werkte in de koffiesector en hij hield ervan om met mensen om te gaan - en hij geloofde ook in de transformerende kracht en onafhankelijkheid van vrouwen", zo zegt zij.

KOFFIE IN BRAZILIË

Brazilië de grootste koffieproducent van de wereld. In Brazilië wordt ongeveer 1/3 van de wereldwijde productie verbouwd, 2,6 miljoen ton, waarvan 2 miljoen ton wordt geëxporteerd. De koffie wordt verbouwd op ongeveer 20.000 landbouwbedrijven die in totaal goed zijn voor 2,3 miljoen hectare. Specialistische koffie vertegenwoordigt 4% van de totale nationale productie, die jaarlijks met 10% stijgt.

Bronnen: Braziliaanse industrievereniging voor koffie (ABIC), International Coffee Organization (ICO)

CASE IH COFFEE EXPRESS 200

Vermogen: 55 pk
Oogstnelheid:
400 tot 1600 meter/uur
Oogstcapaciteit:
150 zakken (60 kg elk)/uur
Lengte: 5,2 m lang
Hoogte: 3,7 m hoog
Gewicht: 4,04 ton



belang van het reproduceren van de omstandigheden, de smaak en de fascinatie van koffieplanten en het land.

Marisa is ervan overtuigd dat Fazenda Capoeira Coffee een "speciale koffie voor speciale mensen" produceert, die de waarde van het product en het gehele productieproces erachter erkent. Voor haar is koffie leven, omdat het mensen bij elkaar brengt. "Koffie is een drank die mensen helpt te socialiseren, en maakt geen verschillen", zo zegt ze.

VROUWEN EN ONDERNEMERSCHAP

In de afgelopen 14 jaar is het vrouwelijke ondernemerschap in Brazilië met 34% gegroeid. Volgens Sebrae startten meer dan 7,9 miljoen vrouwen microbedrijven en kleine ondernemingen in hun streven naar financiële onafhankelijkheid. Niet alleen is Marisa Contreras zelf één van deze vrouwen, ze moedigt deze uitbreiding ook aan.

"Ik ben ervan overtuigd dat vrouwen veranderingen in de koffiesector teweeg kunnen brengen. Vrouwen, koffie en kwaliteit gaan samen vanwege onze eigenschappen die wij vrouwen hebben, zoals zorg voor anderen, liefde, passie en reinheid. Dit zijn fundamentele eigenschappen als het erom gaat om kwalitatief hoogstaande koffie te produceren", zo zegt ze. Om de participatie van vrouwen en de uitwisseling van kennis en informa-

tie over de koffiemarkt te stimuleren, organiseerde Marisa in 2014 voor het eerst het evenement Meeting for Coffee Growing Women op de Fazenda Capoeira Coffee. Het afgelopen jaar bracht het vierde van deze evenementen meer dan 300 vrouwen bij elkaar voor colleges over kwaliteit en succesvolle partnerschappen.

Op het bedrijf hebben vrouwen nu een sterke invloed op de productieketen van koffie, van het planten en oogsten tot de consumptie, om een eindproduct van excellente kwaliteit te garanderen.

"Uiteindelijk bestaat de bijdrage van vrouwen uit het verspreiden van waarden die belangrijk zijn voor de koffieproductie, zoals duurzaamheid, winstgevendheid en kwaliteit. Daarnaast brengen ze ook belangrijke waarden met zich mee voor de zakelijke aspecten: passie, betrokkenheid, discipline en ethiek",

zo besluit Marisa.

Bekijk voor meer informatie over Fazenda Capoeira Coffee deze video <https://youtu.be/AA-cK5HzIAw> (commentaar in het Portugees)



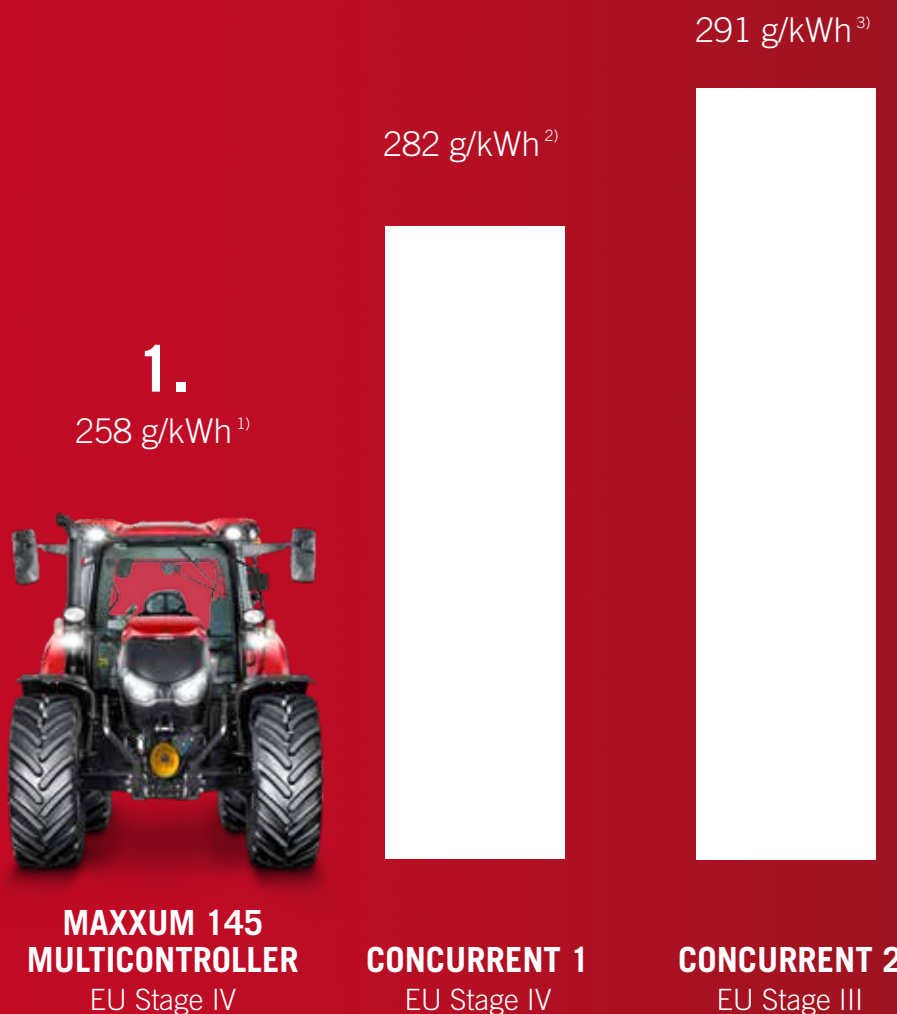
GEWIJD AAN KOFFIE

"Ik begon op de boerderij te werken, ook al wist ik niets van koffie. Ik werkte nog steeds in de farmaceutische sector en heb pas zo'n zes jaar geleden de deur voorgoed achter me dichtgetrokken. Vandaag de dag woon ik op de boerderij, zodat ik me volledig aan de koffie kan wijden", legt ze uit.

Vandaag de dag oogst de Coffee Express 200-oogstmachine van Case IH van het bedrijf drieduizend zakken van 60 kg per jaar, die naar vier landen worden geëxporteerd. Na het landgoed voor 12 jaar te hebben beheerd, heeft Marisa een heleboel geleerd. "Toen ik besloot om van loopbaan te veranderen, was ik niet in staat om te zetten wat goede koffie is", zo zegt ze. "Om meer te leren, heb ik verschillende colleges gevolgd en ben ik begonnen aan een post-graduate opleiding in koffieteelt-management." Ze zette alles op alles om te begrijpen hoe de kwaliteitprocessen werkten, en leerde over het

LAAG VERBRUIK, HOGE EFFICIËNTIE

MAXXUM 145 MULTICONTROLLER
MET ACTIVE DRIVE 8-TRANSMISSIE



TROTS OM DE BESTE TE ZIJN

De Case IH Maxxum 145 Multicontroller met ActiveDrive 8-transmissie is volgens de DLG PowerMix test de meest brandstofefficiënte machine van zijn klasse.

Neem voor meer informatie contact op met uw Case IH-dealer.

DLG testnummer¹⁾ 2017-00432, ²⁾ 2016-00697, ³⁾ 2012-836



www.caseih.com

CASE IH
AGRICULTURE
VOOR WIE MEER VERWACHT