

HET ECONOMISCH DOSSIER VAN FEDAGRIM

20
25



COLOFON

Een publicatie van Fedagrim VZW
Jules Bordetlaan 164 bus 4
B-1140 Brussel

info@fedagrim.be
www.fedagrim.be

Verantwoordelijke uitgever
Fedagrim

Redactie
Hans Verstreken

Vertaling
Marie-Christine Jehin

Lay-out
Evi Cornelissens - Atelier Corneel



**"Waar vroeger kracht
en capaciteit de toon
zetten, staan vandaag
innovatie, duurzaamheid
en efficiëntie centraal."**



VOORWOORD

De landbouwmechanisatiesector bevindt zich in een periode van ingrijpende verandering. Waar vroeger kracht en capaciteit de toon zetten, staan vandaag innovatie, duurzaamheid en efficiëntie centraal. De technologische vooruitgang zorgt niet alleen voor nieuwe machines, maar ook voor een fundamentele verschuiving in de manier waarop landbouwers werken, investeren en ondernemen.

In dit economisch dossier belichten we de sector vanuit verschillende invalshoeken. We onderzoeken de rendabiliteit van dealerbedrijven in de landbouwmechanisatie en brengen hulde aan vaste waarden met een portret van een landbouwmachinedealer die volgend jaar zijn 50-jarig bestaan viert, evenals een innovatieve Belgische constructeur van spuittoestellen met 60 jaar ervaring. We kijken ook vooruit: nieuwe technologie-leveranciers en een robotverdelers tonen hoe innovatie het landbouwbedrijf van morgen vormgeeft.

Daarnaast gaan we in op de nieuwe wetgeving rond Non-Road-Mobile Machinery (NRMM), we scheppen de nodige duidelijkheid in de regels voor snelle en trage tractoren, en besteden aandacht aan de werkgelegenheid in de sector. Ook een verslag van het Fedagrim-event over emissiereducties in de veehouderij komt aan bod. De statistieken van tractor- en machineverkoop geven een cijfermatig beeld van de huidige markt, terwijl we met de melksector stilstaan bij de meest gerobotiseerde tak van de landbouw.

Dit dossier biedt zo een breed en actueel overzicht van een sector die letterlijk en figuurlijk in beweging is – gedreven door innovatie, traditie en de zoektocht naar een duurzame toekomst voor de landbouw.

Gracienne Geenens
Voorzitter Fedagrim ■

INHOUD

- | | | | |
|-----------|--|-----------|---|
| 06 | Analyse
jaarrekeningen tuin- en
landbouwdealers | 22 | Regels voor snelle en
trage tractoren in België |
| 10 | José Danneels
50 jaar mechanische
passie ten dienste van
de Waalse landbouw | 24 | Techniekenbeurs
'Wat PAS't op jouw bedrijf?' |
| 12 | Delvano
Innovatie in gewas-
bescherming sinds 1966 | 26 | Geslaagde eerste editie van
de Dairy Rentability Day |
| 14 | Lowette Agrotechnics
Belgische wijnsector
beleeft gouden jaren | 28 | Marktaandelen
tractoren + 50 pk |
| 16 | Homburg
Ekobot, de autonome
onkruidrobot | 30 | Verkoopsstatistieken |
| 18 | CNH
De nieuwe Europese stap
voor Non-Road Mobile
Machinery | 39 | Conclusie |
| 21 | Werkgelegenheid
in de sector | | |

Analyse jaarrekeningen tuin- en landbouwdealers

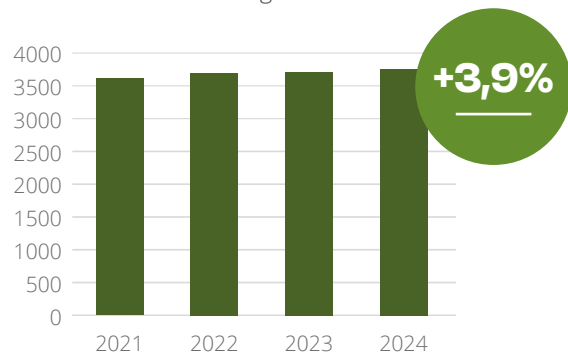
(2021–2024)



1. Werkgelegenheidsevolutie

Tuindealers

Tussen 2021 en 2024 is de werkgelegenheid bij tuindealers gestegen van 3.614 naar 3.756 werknemers, een toename van +3,9%. De jaarlijkse groei daalde geleidelijk van +2,2% in 2022 naar +1,1% in 2024, wat wijst op een stabiele maar afnemende expansie. Mogelijke verklaringen zijn seizoenseffecten en een toenemend tekort aan geschikte arbeidskrachten.



Personeelsstructuur

Het gemiddelde aantal personeelsleden per bedrijf bleef stabiel op 9, terwijl de mediaan licht fluctueerde tussen 3,6 en 3,8. Dit toont dat de sector hoofdzakelijk uit kleinere bedrijven bestaat, met enkele grotere ondernemingen die het gemiddelde beïnvloeden.

Conclusie

De tuinsector blijft stabiel met beperkte werkgelegenheidsschommelingen, passend bij bedrijven die zich richten op onderhoud, verkoop en service van tuinmachines.

Personeelsstructuur

Het gemiddelde aantal personeelsleden per bedrijf groeide langzaam van 7 naar 8, terwijl de mediaan tussen 3,45 en 4 schommelt, wat wijst op een tijdelijk afname gevolgd door herstel en uitbreiding, ook bij kleinere bedrijven.

Conclusie

De sector vertoont een robuustere groei dan tuindealers, mogelijk door toenemende vraag naar landbouwtechnologie en investeringen in service en onderhoud. Als we naar de sector luisteren stellen we vast dat ook hier het tekort aan arbeidskrachten de groei remt.

Vergelijking

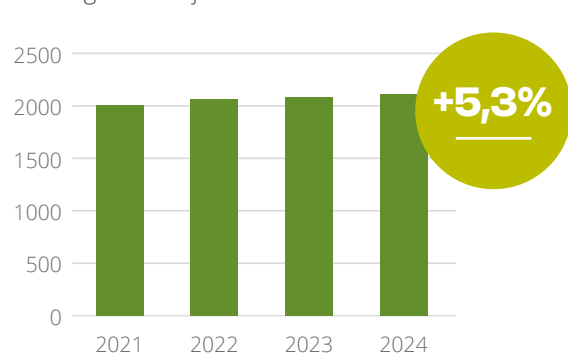
893 bedrijven, waarvan 156 zowel als tuindealer en als landbouwdealer beschouwd worden:

		Tuindealer	Totaal
		472	
Landbouwdealer	265	156	421
Totaal		628	893

Sector	2021	2024	Evolutie	% groei
Tuindealers	3.614	3.756	+142	+3,9%
Landbouwdealers	2.010	2.116	+106	+5,3%

Landbouwdealers

Bij landbouwdealers groeide het aantal werknemers van 2.010 in 2021 naar 2.116 in 2024 (+5,3%). De gemiddelde jaarlijkse groei bedraagt ongeveer 1,7%, iets hoger dan bij tuindealers.



	Gem. pers. tuin	Mediaan tuin	Gem. pers. landbouw	Mediaan landbouw
2021	9	3,7	7	3,75
2022	9	3,7	7	3,6
2023	9	3,6	7	3,45
2024	9	3,8	8	4

Hoewel tuindealers in absolute aantallen meer werknemers hebben, groeit de werkgelegenheid bij landbouwdealers iets sneller.

2. Financiële analyse

Tuinmachine-dealers

Solvabiliteit & schuldgraad

- Schuldgraad daalt van 0,57 → 0,54.
- Solvabiliteit stijgt van 42,7% → 46,0%.

Conclusie

Tuinmachine-dealers versterken hun financiële structuur door meer eigen vermogen en lagere schulden, wat wijst op een hogere weerbaarheid.

Rendabiliteit

- Nettomarge daalt licht van 4,5% → 3,9% en voorlopig 3,2 in 2024. (Het cijfer van 2024 laten we nog buiten beschouwing gezien laattijdig gepubliceerde jaarrekeningen ontbreken in dit gemiddelde.)
- Netto-rendement stijgt geleidelijk van 19,4% → 21,9 % in 2023. 2024 laten we voorzichtigheidshalve buiten beschouwing.

Ondanks dalende marges benut de sector haar kapitaal efficiënter.

Liquiditeit

De current ratio stijgt van 4,85 → 8,15, wat wijst op ruime kortetermijnbuffers, mogelijk bovenmatig cashbezit. We kunnen dit ook interpreteren als een voorzichtigheid om nieuwe stocks in te slaan. De geopolitieke context was eind 2024 nog zeer onzeker, samen met een laat tuinseizoen zorgde voor lage stocks maar een hoge liquiditeit eind 2024.

Conclusie

Tuinmachine-dealers zijn financieel solide, met sterke solvabiliteit en liquiditeit, hoewel de zeer hoge liquiditeit suggereert dat er een zekere terughoudendheid was eind 2024.

	Gemiddelde schuldgraad	Aantal jaarrekeningen	Gemiddelde solvabiliteit	Gemiddelde nettomarge	Gemiddelde netto rendement	Gemiddelde liquiditeit current ratio
2024	0,54	356	0,460	0,032	0,555	8,15
2023	0,57	413	0,424	0,039	0,219	5,66
2022	0,59	421	0,407	0,041	0,184	3,65
2021	0,57	418	0,427	0,045	0,194	4,85



Landbouwmachine-dealers

Solvabiliteit & schuldgraad

- Schuldgraad daalt van 0,60 → 0,56.
- Solvabiliteit stijgt van 38% → 44%.

Rendabiliteit

- Nettomarge steeg geleidelijk van 1 % in 2021 naar +3 % in 2024. Het cijfer van 2024 bekijken we met enige voorzichtigheid gezien we vermoeden dat laat gepubliceerde jaarrekeningen de nettomarge laten dalen. Maar 2023 was een goed jaar met 4%.
- Netto-rendement fluctueert van 20% tot 32% in 2023. Voor 2024 zien we voorlopig zelfs een netto-rendement van 44%, wederom met voorbehoud dat de cijfers nog niet volledig zijn en we vermoeden dat de late publicaties dit nog wat zullen temperen.

Liquiditeit

Current ratio daalt van 6,61 → 4,43, maar blijft comfortabel boven 2,0.

Na een moeilijk 2021 herstelt de sector financieel, met verbeterde solvabiliteit, gezonde liquiditeit en stijgend rendement. Nettomarges blijven laag, typisch voor kapitaalintensieve en competitieve markten.

Conclusie

Landbouwdealers tonen herstel en stabilisatie. Hoewel de winstgevendheid beperkt blijft, is de sector financieel sterker en beter voorbereid op investeringen.

	Gemiddelde schuldgraad	Aantal jaar-rekeningen	Gemiddelde solvabiliteit	Gemiddelde nettomarge	Gemiddelde netto rendement	Gemiddelde liquiditeit current ratio
2024	0,56	264	0,44	0,03	0,44	4,43
2023	0,60	294	0,39	0,04	0,32	3,47
2022	0,61	295	0,38	0,02	0,20	4,13
2021	0,60	294	0,39	0,01	0,20	6,61

3. Vergelijking tussen sectoren

De schuldgraad ligt bij een tuindealership iets lager als bij een landbouwdealer. Logisch gezien de kostprijs van de nieuwe machines die in stock worden genomen beperkter is. Bij landbouwdealers fluctueert dit rond de 60 procent, bij de tuindealers daalde dit de afgelopen drie jaar van 60% naar 55%.

De solvabiliteit ligt bij een tuindealer eveneens iets hoger als bij landbouwdealers. Over het algemeen mogen we deze solvabiliteit van de sector als gezond beschouwen, het gaat hier uiteraard maar over een gemiddelde.

De netto marge ligt bij tuindealers hoger, maar we maken de kanttekening dat de omzet van een

tuindealer lager is en dat er dus voor de ondernemers daarom niet persé meer winst gemaakt wordt. Gezien de grotere bedragen en investeringen die komen kijken bij landbouwdealerships liggen de marges hier lager.

De liquiditeiten worden zeer sterk beïnvloed door de seizoenen, is de stock laag, werd er net veel stock ingenomen voor het einde van het jaar. Op 31/12 is dit vooral een graadmeter van de teneur in de sector. Stijgende liquiditeiten zijn voor beide sectoren een teken van voorzichtigheid. Gezien de omwentelingen in de wereld is het niet verrassend dat deze stijgen. De levertijden zijn sinds corona ook terug normaal waardoor er snel geschakeld kan worden. ■

INTERVIEW MET JOSÉ DANNEELS

50 jaar mechanische passie ten dienste van de Waalse landbouw

In 2026 viert Danneels SBA zijn 50-jarig bestaan. Een halve eeuw van toewijding, innovatie en passie voor landbouwmechanica. Ter gelegenheid daarvan spraken we met José Danneels, oprichter en boegbeeld van de sector, om terug te blikken op een parcours dat getekend werd door volharding en familiebanden.



José en zijn echtgenote Ingrid hebben hun hele dealership in 2015 overgedragen aan hun drie kinderen: Stéphane, Bertrand en Aline. Daaruit ontstond de nieuwe naam Danneels SBA.



Landbouwroots en een mechanische roeping

Als zoon van een landbouwer groeide José Danneels op in de landbouwwereld. Al op jonge leeftijd koos hij voor een opleiding in elektromechanica: "Ik wilde de machines in de winter

zelf kunnen begrijpen en herstellen," vertelt hij glimlachend.

Die technische nieuwsgierigheid zou hem nooit meer loslaten.

Hij begon zijn loopbaan bij Hocké, waar hij werkte aan Zetor- en Steyr-tractoren. Al snel viel hij op door zijn leergierigheid en zelf-

standigheid. Na enkele maanden was hij al verantwoordelijk voor de herstellingen op het terrein. Na zijn legerdienst ging hij aan de slag bij de dealer Parfait, destijds bekend voor Amazone-persmachines en kunstmeststrooiers. Maar in 1976, midden in een land-

- **1980**
eerste nieuw gebouw in Écaussinnes
- **1986**
tweede gebouw
- **1990**
derde uitbreiding
- **2003**
installatie van het eerste **Kardex-systeem** in de landbouwsector – een kleine logistieke revolutie. José lacht: “Ik heb mijn vrouw nooit durven zeggen hoeveel het gekost heeft!”

bouwcrisis, besloot de jonge mecaniciens om op eigen benen te staan. Op de familieboerderij in Écaussinnes begon hij als zelfstandige.

“Er was geen werk, dus dacht ik: dan creëer ik het zelf,” herinnert hij zich.

Van bescheiden begin tot gestructureerd familiebedrijf

De jaren 1980 werden gekenmerkt door torenhoge rentevoeten – tot wel 14%. Financiering vinden was een ware hindernis. Zijn vader schonk hem een stuk grond, waarop José een eerste werkplaats met appartement bouwde. Dat werd het begin van een duurzame ondernemersavontuur.

Groei en voortdurende innovatie

Vanuit Écaussinnes zag José dat het noorden van de as Brussel-Bergen verzadigd was met landbouwdealers. Ten zuiden daarvan zag hij ruimte om zijn ondernemersgeest te ontplooiën.

Daarom zette het bedrijf in 2006 een nieuwe stap met de overname van Vandeput en de opening van een tweede vestiging in Beaumont, meteen uitgerust met het Kardex-systeem.

Zijn vrouw gaf deze keer haar goedkeuring zonder aarzeling. Tussen 2007 en 2016 volgden verschillende uitbreidingen: huur,

nieuwbouw en later uitbreiding van de site in Beaumont.

In 2016 opende een derde vestiging in Mettet, in een KMO-zone met bedrijven als Walagri, Rigaux en SCAM. “Die KMO-zone is een echte landbouwcluster,” benadrukt José. Vandaag telt SBA Danneels drie vestigingen – Écaussinnes, Beaumont en Mettet – en een team van een twintigtal medewerkers.

José, inmiddels 71 jaar, leidt nog steeds de site van Mettet, terwijl zijn kinderen geleidelijk de fakkel hebben overgenomen:

- Stéphane kwam op 22-jarige leeftijd in het bedrijf na studies landbouwmechanica in Bapaume en een jaar marketing; hij beheert de site van Beaumont.
- Aline en Bertrand staan samen in voor het dagelijkse beheer van Écaussinnes.

Een familiebedrijf gericht op de toekomst

Afgelopen zomer implementeerde het bedrijf een nieuw ERP-systeem om het beheer van onderdelen, herstellingen en werkuren te optimaliseren.

“Ons imago, dat is onze voorraad,” legt José uit.

“We moeten altijd weten waar elk onderdeel zich bevindt, zeker met drie vestigingen en negen service-wagens.”

De overgang naar digitale tools vormt echter een uitdaging.

“Onze oudere mecaniciens zijn technisch heel sterk, maar minder vertrouwd met informatica. Nieuwe medewerkers moeten we de

tijd geven om te groeien,” zegt hij. Eerst focussen ze op het vakmanschap, daarna leren ze onderdelen correct registreren in het systeem. Die balans is essentieel om nieuwe generaties technici aan te trekken én te behouden. **Momenteel zoekt SBA Danneels drie nieuwe medewerkers** – één per vestiging.

Een veranderende markt en toenemende concurrentie

Concurrentie is José niet vreemd. “De Belgische markt staat onder druk, niet alleen lokaal maar ook vanuit het buitenland: Franse en Duitse concessiehouders proberen hier hun voorraden te verkopen,” analyseert hij.

Toch heeft de Belgische landbouwsector de laatste jaren goed standgehouden, en SBA Danneels blijft investeren in de toekomst.

En daarna?

Op zijn 71e is José Danneels nog even energiek en ondernemend als vroeger.

Wanneer we hem vragen of hij aan pensioen denkt, glimlacht hij:

“Ik heb nog enkele projecten in gedachten... maar ik praat er liever niet over. Misschien lezen de concurrenten dit artikel!” Een antwoord dat hem perfect typeert: voorzichtig, gepassioneerd en resoluut toekomstgericht.

SBA Danneels – Een verhaal van familie, innovatie en passie, ten dienste van de Waalse landbouw sinds 1976. ■





INTERVIEW MET JOACHIM VANLERBERGHE (DELVANO)

Innovatie in gewasbescherming sinds 1966



We ontmoeten Joachim Vanlerberghe in Hulste waar Delvano gevestigd is. De familie van Lerverghe staat al meer dan 60 jaar paraat om spuitmachines te ontwikkelen, uit te denken, te vernieuwen, te produceren en te construeren. Als Belgische pionier in het produceren van zelfrijdende gewasbeschermingsmachines is Delvano de professional die meedenkt met zijn eindklant.

Delvano bestaat al sinds 1966. Hoe is het bedrijf geëvolueerd sinds de oprichting?

Het bedrijf werd opgericht door mijn grootvader in 1966 en hij was een pionier op het gebied van zelfrijdende spuitmachines. Sindsdien is er enorm veel veranderd. We hebben de overgang meegeemaakt van puur mechanische systemen naar hoogtechnologische oplossingen. Denk aan elektrificatie van spuittechniek, GPS-gestuurde toepassingen, autosteering en het gebruik van camera's. De sector evolueert snel richting preciselandbouw en wij evolueren mee.

Hoe speelt Delvano in op die technologische ontwikkelingen en wat is jullie kracht daarin?

We werken nauw samen met gespecialiseerde partners, bijvoorbeeld voor GPS-systemen en cameratechnologie, maar het grote voordeel van Delvano is dat we dicht bij onze klanten staan. Onze R&D-afdeling werkt in direct contact met de eindgebruiker, waardoor we heel gericht kunnen innoveren. Dat is belangrijk, want in de huidige context van strengere regelgeving voor gewasbescherming is precisie essentieel. Doseringen gaan systematisch naar beneden en bepaalde producten verdwijnen van de markt, wat leidt tot meer toedieningen en dus intensiever gebruik van machines.

Wie zijn jullie klanten en welke markten bedienen jullie voornamelijk?

Ons cliënteel bestaat vooral uit loonwerkers en grotere landbouwers. De prijsvork is breed: van enkele tienduizenden euro's voor een gedragen spuit tot meer dan een half miljoen euro voor een zelfrijdend toestel. Onze belangrijkste markten zijn België, Nederland en Noord-Frankrijk. In Nederland zorgt de regelgeving en attitude voor snellere adoptie van nieuwe technologie, zoals driftreductie tot 99%. Dat maakt machines complexer, maar ook innovatiever. We merken dat Belgische klanten iets terughoudender zijn, onze Belgische klanten kiezen minder snel voor de laatste nieuwigheid, maar eerder naar bewezen technologie.



We staan dicht bij onze gebruikers, wat er ook voor zorgt dat machines perfect zijn afgestemd op de wensen van de gebruiker. We stemmen af welke behoeften er zijn en denken mee hoe we die het beste kunnen invullen, rekening houdend met wat er technisch mogelijk is.

Hoe groot is Delvano vandaag en welke expertise is nodig voor jullie activiteiten?

We stellen een vijftigtal mensen tewerk. In West-Vlaanderen is het een uitdaging om technische profielen te vinden die ook affiniteit hebben met landbouw. We hebben uiteenlopende competenties in huis: mechanica, elektromechanica, elektronica, hydraulica, watertechniek, GPS-technologie, pneumatica en IT. Ook lassers blijven cruciaal. Het chassis ontwerpen we volledig zelf, de dieselmotoren kopen we extern aan en de software ontwikkelen we in eigen huis om een perfecte integratie te garanderen. Het is dus allesbehalve evident. Gelukkig werkt Fedagrim met

agrojobs-gardejobs.be aan de zichtbaarheid van de vacatures. We moeten met heel de sector aan de slag om technische profielen duidelijk te maken dat landbouwmechanisatie een sector is waar je met diverse spitstechnologieën aan de slag kan.

Hoe kijken jullie naar elektrificatie en toekomstige regelgeving?

We hebben al onderzoek gedaan naar elektrificatie, maar voorlopig zijn de nodige componenten nog niet beschikbaar om het vereiste vermogen te leveren voor zelfrijdende spuiten. Het potentieel is er, maar de markt is nog niet klaar. Op het vlak van regelgeving kijken we naar de NRMM-verordening (Non-Road Mobile Machinery). Wanneer die Europese regels geharmoniseerd worden, zoals bij tractoren, wordt het eenvoudiger om machines te ontwerpen die overal in de EU op de weg mogen. Nu moeten we nog vaak land-specifieke aanpassingen doen, zoals een dodehoekspiegel in Nederland die in België niet verplicht is.

Het is een heel proces zo'n Europese typegoedkeuring maar onze getrokken spuiten voldoen hieraan. We hebben dus al een heleboel zaken klaar staan zoals interne kwaliteitscontrole en de nodige opleidingen en bijscholingen voor onze medewerkers.

Hoe zet Delvano in op duurzaamheid en veiligheid?

Al jaren voorzien we onze zelfrijders van een auto-eco clean systeem met drie reinigingsprogramma's. Daarnaast onderzoeken we closed transfer systems, maar standaardisatie van fytodoppen ontbreekt nog. Gebruikers zijn intussen veel bewuster en goed opgeleid. "Cowboys" zijn er niet meer; men werkt precies, met lage dosissen en rekening houdend met weersomstandigheden. Toch blijft er een spanningsveld: de consument vraagt duurzaamheid, maar kiest in de winkel voor het perfecte product en de laagste prijs. Dat is een maatschappelijke uitdaging. ■



INTERVIEW MET JOS LOWETTE
(LOWETTE AGROTECHNICS)

Belgische wijnsector beleeft gouden jaren.

Pionier Jos Lowette blijkt vooruit.

Veertig jaar geleden stond Jos Lowette van Lowette Agrotechnics aan de wieg van de Belgische wijnbouw. Waar toen nog maar een handvol enthousiastelingen in de weer was met wijnstokken, is België vandaag uitgegroeid tot een volwaardige wijnnatie.

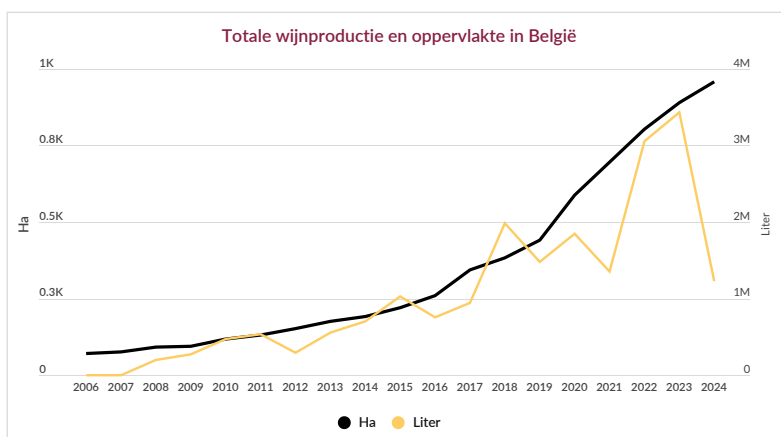
“In het begin was het zoeken en leren,” vertelt Lowette. “Samen met pioniers zoals Wijnkasteel Genoels-Elderen ontdekten we letterlijk de knepen van het vak. Niemand wist toen dat we ooit over een volwaardige sector zouden spreken.”

Van trage start tot ongeziene groei

Wat begon als een niche-activiteit in de jaren '80, nam sinds 2015 een ongeziene vlucht. “De Belgische wijnbouw heeft een onge-

looflijke versnelling gekend,” zegt Lowette. “Van west naar oost, van noord naar zuid: overal duiken nieuwe domeinen op. En wat vroeger hobbymatig was, is nu een professioneel en duurzaam landbouwverhaal geworden.”

Die groei blijkt ook uit de cijfers. In 2024 telde België 321 wijnbouwers, goed voor bijna 1.000 hectare wijngaard – een stijging van 11% tegenover 2023. Ondanks de rampzalige oogst van 2024, waarin nachtvorst en regen de productie met 64% deden dalen, bleef het



vertrouwen in de sector groot. “Dat bewijst de veerkracht van onze wijnmakers,” zegt Lowette. “Ze geven niet op, integendeel: ze investeren verder.”

2025: een ‘cru primeur’ voor de Belgische wijn

Dat doorzettingsvermogen werpt dit jaar zijn vruchten af. Volgens Lowette kondigt 2025 zich aan als een uitzonderlijk wijnjaar.

“We mogen spreken van een echte cru primeur,” zegt hij met trots. “De oogst is rijk, de kwaliteit is uitstekend, en bovenal: het geloof in de Belgische wijn is groter dan ooit.”

De weersomstandigheden waren dit jaar ideaal: een droge lente, voldoende zonuren en beperkte schimmeldruk zorgden voor gezonde druiven met perfecte rijping. Zowel in Vlaanderen als Wallonië spreken wijnbouwers van topkwaliteit.

Een gezonde binnenlandse markt

Een van de sterke punten van de Belgische wijnsector is volgens Lowette de sterke lokale afzetmarkt. “Wij zitten niet met het exportprobleem van regio’s zoals Bordeaux of Duitsland,” legt hij uit. “Bij ons wordt bijna alles verkocht in eigen land – rechtstreeks aan consumenten, restaurants en wijnwinkels. Belgische wijn is een lokaal product, en dat is zijn grootste kracht.”

Die lokale verankering zorgt voor stabiliteit, zelfs in moeilijkere jaren.

Het succes van 2025 versterkt bovendien het vertrouwen van investeerders en jonge wijnmakers in de toekomst van de sector.

De fakkel gaat verder

Na veertig jaar pionierswerk kijkt Jos Lowette met trots naar de toekomst. “We zijn van nul gestart, met één machine en een idee. Vandaag werken we met wijnbouwers in alle provincies van het land. En het mooiste is: de volgen-

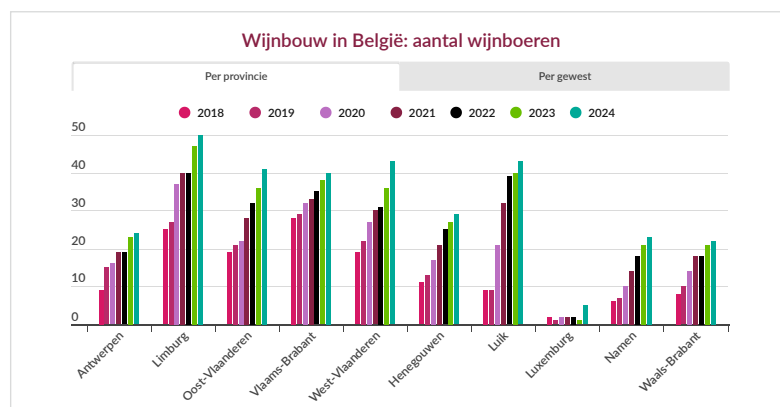
de generatie staat klaar.”

De kinderen van Lowette bereiden intussen de toekomst van Lowette Agrotechnics voor. “De bouwplannen voor de uitbreiding liggen letterlijk op tafel,” glimlacht hij. “We willen klaar zijn voor de volgende veertig jaar — want deze sector is nog lang niet aan zijn plafond.”

Een sector die blijft bruisen

Wat ooit begon als een experiment, is vandaag een bloeiende tak van de Belgische landbouw. Met meer kennis, betere technologie en een groeiende markt lijkt de toekomst van de Belgische wijnbouw verzekerd besluit Jos Lowette. “De Belgische wijn bruist als nooit tevoren.” ■

“2025 is het bewijs dat geloof, vakmanschap en volharding lonen”



Bron grafieken: <https://news.economie.fgov.be/248081-een-kater-voor-de-belgische-wijnbouw-in-2024/>



INTERVIEW MET FLORIAN PARRET VAN HOMBURG

EKobot, de autonome onkruidrobot

"Het doel is doorgroeien op het gebied van geavanceerde precisielandbouw en daarmee een belangrijke bijdrage leveren aan een duurzame en toekomstbestendige landbouw."





Florian, kun je ons kort vertellen wat Ekobot precies is?

Ekobot is een autonome robot die onkruid bestrijdt zonder chemische middelen. Hij is oorspronkelijk ontwikkeld door een Zweedse start-up en wordt nu in serie geproduceerd, met de constructie in Nederland. Het Zweedse team blijft instaan voor de softwareontwikkeling. De robot wordt momenteel vooral ingezet in de biologische landbouw, maar we zien steeds meer interesse vanuit de conventionele sector.

Homburg nam Ekobot over in 2024. De langetermijnvisie van Ekobot is om de agrarische sector een duurzaam alternatief te bieden voor het gebruik van chemie in gewassen voor menselijke consumptie. Homburg wil als vooraanstaand speler verder doorgroeien op het gebied van geavanceerde precisielandbouw en daarmee een belangrijke bijdrage leveren aan een duurzame en toekomstbestendige landbouw. Homburg heeft al een sterke expertise in precisielandbouw. Combineren we de expertise van het team van Ekobot, met de rijke ervaring met landbouwmachines binnen het huis 'Homburg'.

Hoe ver staat de ontwikkeling vandaag?

In Nederland zijn er momenteel een twintigtal machines actief. De productie is dus niet meer experimenteel, maar echt in serie. In België verwachten we de eerste leveringen vanaf 2026.

Voor welke teelten is Ekobot geschikt?

Momenteel zijn er zeer geavanceerde algoritmes beschikbaar voor uienteelt. Daarnaast werken we intensief aan algoritmes voor wortelen, rode biet en witloof. Dankzij artificiële intelligentie kan de robot heel precies het onderscheid maken tussen gewas en onkruid.

Hoe werkt de robot in de praktijk?

De Ekobot rijdt volledig autonoom en vereist een gewas geplant met GPS om zijn werk te doen. Hij

baseert zich ook op camerabeelden en AI om te herkennen waar het gewas en het onkruid staan. Afhankelijk van de dichtheid van het onkruid past hij zijn rijnsnelheid automatisch aan. Een typische werkgang gebeurt om de drie à vier dagen. Zo blijft het perceel constant schoon, én krijgen we tegelijk waardevolle data over de groei van het gewas.

Hoe zit het met de autonomie en de inzetbaarheid?

De robot kan 10 tot 12 uur autonoom werken, in optimale omstandigheden zelfs tot 16 uur. Monitoring gebeurt volledig vanop afstand, en de camera's corrigeren de werking waar nodig. Bij kritieke fouten moet er wel iemand fysiek ter plaatse komen om de machine opnieuw in bedrijf te stellen.

En hoe zit het met de veiligheid?

Ekobot is volledig conform de Europese machinerichtlijn. Er zijn uitgebreide risicoanalyses uitgevoerd en het systeem beschikt over afstandsmonitoring. Dat maakt het veilig om in te zetten in het veld.

Wat mag een landbouwer verwachten qua investering?

De kostprijs ligt boven de 100.000 euro. Dat lijkt veel, maar je moet het in perspectief zien: de robot neemt duizenden uren aan onkruidbestrijding over. Zeker bij arbeidsintensieve teelten is dat economisch interessant. Hij is trouwens ook beschikbaar in een leaseformule.

Tot slot: hoe kijkt u naar de toekomst?

Ekobot biedt niet alleen een duurzame oplossing voor onkruidbeheer, maar ook een platform voor dataverzameling. Omdat de robot om de drie à vier dagen door het veld gaat, kun je de gewasontwikkeling heel nauwkeurig opvolgen. Dat opent perspectieven voor precisielandbouw in de breedste zin. ■







INTERVIEW MET KALINA HADZHIEVA (CNH)

De nieuwe Europese stap voor Non-Road Mobile Machinery

De Europese Commissie werkt aan een nieuwe Europese wetgeving voor Non-Road Mobile Machinery (NRMM). Voor de landbouwsector betekent dit een belangrijke stap richting meer uniformiteit, duidelijkheid en competitiviteit. We spraken met Kalina Hadzhieva, Productveiligheid en homologatie verantwoordelijke bij CNH, die deze evolutie al jaren van nabij opvolgt.

Een dossier van lange adem

CNH is al meer dan 35 jaar betrokken bij het NRMM-dossier. Kalina Hadzhieva zelf volgt het thema sinds 2011 op de voet:

De homologaties van onze zelfrijdende machines gebeurt nu nog nationaal door elke lidstaat binnen Europa. Dit is een grote hindernis om vlot machines te produceren, maar ook om ze naderhand te verhandelen. Daarom zijn we reeds lange tijd vragende partij voor een harmonisatie.

"Tussen 2011 en 2019 hebben

de vijf grote Europese associaties EGMF, CEMA, CECE, EUnited en FEM intensief samengewerkt aan de harmonisatie van technische eisen voor machines binnen de NRMM. Individueel waren deze organisaties te klein om gewicht in de schaal te leggen, maar samen konden ze de Europese Commissie overtuigen van het belang van geharmoniseerde regelgeving."

De eerste concrete voorstellen kwamen er in 2019. Sindsdien is de sector vragende partij voor een wetgevend initiatief dat de

versnippering in nationale homologaties moet wegwerken. Twee marktonderzoeken volgden, en in 2021 kwam er eindelijk een belofte van de Europese Commissie om werk te maken van een nieuw regelgevend kader.

"In 2023 is de Commissie effectief gestart met de voorbereiding van een nieuwe verordening, vergelijkbaar in structuur met de bekende Tractor Mother Regulation (TMR) 2013/167," vertelt Kalina. "Er komt een hoofdverordening met ondersteunende gedelegeerde en uitvoeringsverordeningen waarin de technische en administratieve vereisten worden vastgelegd."

De publicatie van het eerste resultaat, de verordening 2025/8, volgde op 8 januari 2025. In mei 2025 verscheen bovendien een nieuw rapport van een Duits-Engels onderzoeksbureau dat de bestaande wetgeving inventariseerde, voor 95% in lijn met het oorspronkelijke voorstel van de sector.

Waarom is deze wetgeving zo belangrijk?

De huidige situatie is voor fabrikanten én gebruikers complex. Nationale homologaties zorgen voor barrières in de interne markt. "Een tweedehandsmachine die in één land is goedgekeurd, kan elders vaak niet worden verkocht," legt Kalina uit. "Dat beperkt de mobiliteit en verlaagt de restwaarde. Een geharmoniseerde EU-homologatie biedt klanten dus een duidelijke meerwaarde."

Ook voor de fabrikanten zijn de voordelen groot: één wetgevend kader betekent minder administratieve rompslomp, lagere kosten en meer duidelijkheid.

"Voor CNH opent dit de deur om testen en homologaties centraal in Europa te organiseren. Dat is efficiënter en commercieel interessant." Maar op termijn zal dit bijvoorbeeld ook voor zorgen dat zeer specialistische machines voor de groententeelt uit België voortaan een veel bredere markt kunnen bereiken, mits ze die nieuwe Europese Homologatie behalen.

De weg naar implementatie

De gedetailleerde technische eisen zullen in het voorjaar van 2027 beschikbaar worden. De eerste Europese homologaties kunnen vanaf 2028 worden aangevraagd. Toch waarschuwt Hadzhieva voor onderschatting van de transitie.

"We hebben uit de invoering van de Tractor Mother Regulation geleerd dat sommige lidstaten de neiging hebben om te overhaast gelijk te schakelen, en dat kleinere constructeurs soms moeite hebben met de overstap. De autoriteiten moeten daarom constructeurs voldoende tijd geven, gebruik die acht jaar transitieperiode om iedereen aan boord te krijgen."

Sommige landen plannen specifieke maatregelen om de overgang te begeleiden. "Nederland bijvoorbeeld bevriest bepaalde eisen tot 2036," zegt Kalina. "Maar hoe sneller fabrikanten zich voorbereiden, hoe beter."

wikkeling. Ze werkte onder meer aan de ontwikkeling van maaidorsers, balenpersen, maaiers en verschillende andere machines.

"Als je nu begint, ben je net op tijd" zegt ze met een glimlach. "De technische eisen komen er snel aan."

Kalina Hadzhieva een rolmodel

Op de vraag of ze zichzelf als rolmodel ziet, reageert ze bescheiden.

"Ik had nooit gedacht dat ik in deze sector terecht zou komen," vertelt ze. "Ik ben opgegroeid in Bulgarije, in de nasleep van het communisme. Gelijkheid en hard werken stonden centraal. Mijn ouders zijn ingenieurs — misschien zat het dus toch in de genen. Mijn droom was altijd om machines te maken, niet om ze te verkopen."

Vandaag werkt ze bij CNH in Zedelgem, waar ze als ingenieur haar plek heeft veroverd in de wereld van machineontwikkeling. "Zedelgem is een echte 'Center of Excel-



Vorbereiding binnen CNH

Bij CNH is de voorbereiding al volop bezig.

We hebben verschillende interne ontwikkelteams die al onze maaidorsers en zelfrijdende hakselaars ontwikkelt. De komende acht jaar moeten we al die teams klaarstomen om onze landbouwmachines aan te passen aan de nieuwe regelgeving. De teams die werken aan de bouwmachines kennen dezelfde uitdaging" aldus Kalina.

Kalina heeft ruime ervaring met transitie binnen de productont-

lence'. Omdat engineering en productie hier samenkomen, kunnen we snel leren en ontwikkelen. Bovendien werken we internationaal, wat het werk bijzonder boeiend maakt."

En voor wie geïnspireerd raakt door haar verhaal?

"Er zijn nog steeds kansen om deel uit te maken van deze sector," besluit Kalina. "Het is een wereld die technologie, duurzaamheid en landbouw op unieke wijze verbindt – en waar nog veel te bouwen valt." ■

Werkgelegenheid in de sector



Fedagrim is de initiatiefnemer achter 'Agrojobs-Gardenjobs'. Dit platform verzamelt de jobaanbiedingen uit de toeleveringssector van landbouwmachines, gebouwen en uitrustingen voor de landbouw en de groene zones.

Dit platform richt zich vooral naar nieuwkomers in de sector, in 2025 kregen zo'n 400 afgestudeerden van Agrojobs-Gardenjobs een lintmeter als welkom in de sector. Door dit initiatief jaarlijks te herhalen wint dit platform jaar na jaar aan bekendheid!

Er is echter nog veel werk. **Technieker werf-, landbouw- en hefmachines** staat nog steeds in de top 10 van knelpuntberoepen. ■

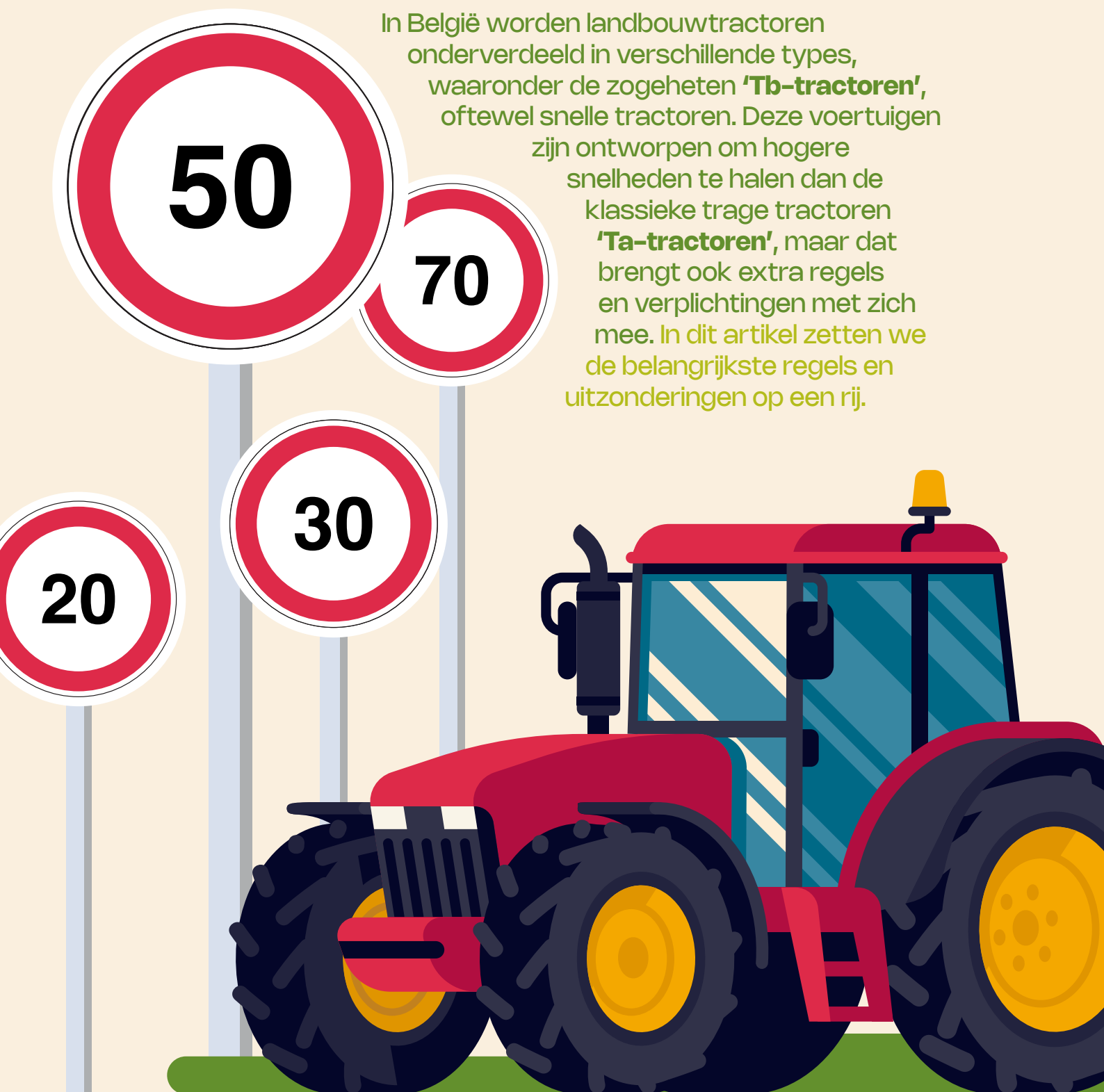
Surf naar: www.agrojobs-gardenjobs.be/nl

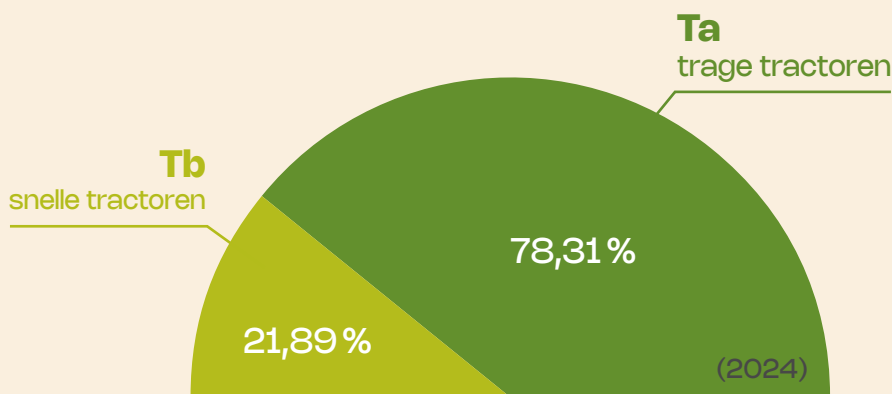


SCAN ME

Regels voor snelle en trage tractoren in België

In België worden landbouwtractoren onderverdeeld in verschillende types, waaronder de zogeheten **'Tb-tractoren'**, oftewel snelle tractoren. Deze voertuigen zijn ontworpen om hogere snelheden te halen dan de klassieke trage tractoren **'Ta-tractoren'**, maar dat brengt ook extra regels en verplichtingen met zich mee. In dit artikel zetten we de belangrijkste regels en uitzonderingen op een rij.





Problematiek:

Op dit ogenblik is één tractor op vijf nieuw ingeschreven tractoren in België een snelle tractor (+40km/u). Hoewel deze tractoren uiteraard voordelen hebben, is er te weinig bewustzijn omtrent de specifieke regels voor deze snelle tractoren. Zeker bij het gebruik in een landbouwcontext moet er raadzaam omgesprongen worden met het gebruik van een snelle tractor. De aandachtspunten hebben we voor u hieronder opgesteld.

Aanhanger

Een tractor van het type Tb of +40km/u mag niet gebruikt worden op de openbare weg met een 'Ra'-type (trage landbouwaanhanger) of een 'Sa'-type (trage verwisselbare getrokken machine). Dit betekent dat u geen langzamere, niet voor hogere snelheden ontworpen aanhangers mag koppelen aan een snelle tractor. De reden hiervoor is veiligheid: chauffeurs zouden hun snelheid kunnen aanpassen. De wetgever is onverbiddelijk, ongeacht de snelheid van het trekkende voertuig is het niet toegelaten om met een snelle tractor een trage kar te trekken.

Keuring

Alle Tb-tractoren dienen jaarlijks gekeurd te worden, zelfs wanneer ze uitsluitend voor landbouw- of bosbouwactiviteiten gebruikt worden. Deze keuring is vergelijkbaar met de technische controle van personenwagens en is bedoeld om de veiligheid op de weg te garanderen. Verwaarlozing van deze

verplichting kan leiden tot boetes of het verbod om de openbare weg te betreden. Veel landbouwers zijn zich hier niet van bewust.

Rijbewijs

Het G-Rijbewijs kan gebruikt worden om een snelle tractor te besturen in het kader van landbouw- of bosbouwdoeleinden.

Wanneer een Tb-tractor niet wordt gebruikt voor landbouw- of bosbouwdoeleinden, gelden strengere regels op het vlak van rijbewijzen:

- U moet een geldig rijbewijs B, BE, C of CE hebben, afhankelijk van de massa van het voertuig.
- De vrijstelling voor personen geboren vóór 1 oktober 1982 geldt niet voor snelle tractoren. Dat is belangrijk, want voor de trage tractoren is er wel zo'n vrijstelling voor oudere bestuurders.

Tachograaf

Tb-tractoren vallen niet standaard onder de vrijstelling van een tachograaf. Enkel in specifieke gevallen mag men zonder rijden:

- Het voertuig wordt gebruikt of gehuurd door landbouw-, tuinbouw-, bosbouw-, veeteelt- of visserijbedrijven,
 - én enkel voor eigen bedrijfsactiviteiten,
 - én binnen een straal van 100 km rond de vestiging van het bedrijf.
- Zodra men deze straal overschrijdt of ritten maakt voor derden, moet een tachograaf correct gebruikt worden. Eigenaars moeten zich bewust zijn van dit feit.

Snelweg

Het zal u misschien niet verbazen dat geen enkel landbouwvoertuig, ongeacht het type, toegang heeft tot autosnelwegen in België. Dit verbod geldt zowel voor trage als snelle tractoren, zelfs wanneer deze technisch in staat zijn om hogere snelheden te halen.

Besluit

Het gebruik van snelle tractoren (type Tb) op de openbare weg brengt dus extra verantwoordelijkheden met zich mee. Van het juiste type aanhanger tot verplichte keuringen, rijbewijseveneisen en het gebruik van tachografen – elke regel is er om veiligheid en duidelijkheid op de weg te waarborgen. Boeren, loonwerkers en andere gebruikers doen er goed aan zich grondig te informeren en hun voertuigen correct uit te rusten en te gebruiken. We focussen in dit artikel op de verschillen, regels omtrent de rode diesel of kilometerheffing lieten we buiten beschouwing.

Fedagrim beseft dat er hier te weinig bewustzijn van bestaat. Daarom hebben wij een kennisgeving opgesteld die dealers van tractoren kunnen gebruiken om de gebruiker op deze verplichtingen te wijzen. De kennisgeving is hieronder vrij te downloaden. ■

Download de **kennisgeving verkoop tractor snelverkeer Tb** via de link of surf naar <https://www.fedagrim.be/artikel/regels-voor-snelle-en-trage-tractoren-belgie>.



Techniekenbeurs

'Wat PAS't op jouw bedrijf?'

Fedagrim organiseerde op 24 juni een lezing en techniekenbeurs in GC De Kluize in Oosterzele en op 25 juni op de Thomas More-campus in Geel. Tijdens deze bijeenkomsten lichtte Carl De Braeckeleer (DLV) de PAS-referentie en mogelijke reductiemaatregelen toe. Daarnaast gaf een VLIF-expert uitleg over de beschikbare steunmechanismen.

Uit recent onderzoek blijkt dat 80% van de rundveehouders verwacht moeite te hebben om de reductiedoelstelling van 5% tegen eind 2025 te halen. Het evenement speelde hierop in met een tweedelig programma:

- **Informatief:** duidelijke toelichting over verplichtingen en beschikbare steun.
- **Praktisch:** tijdens de infobeurs werden technieken voorgesteld die kunnen helpen bij het behalen van de reductiedoelen.

De infobeurs rond PAS-technieken trok veel bezoekers en leverde talrijke vragen op, samen met een duidelijke roep om bijsturingen en meer duidelijkheid vanuit de overheid. De beurs van Fedagrim, de federatie voor landbouwmechanisatie, richtte zich vooral op rundveehouders. Voor hen geldt dat tegen eind dit jaar al een tussentijdse reductie van 5% gerealiseerd moet worden, maar voor velen blijft het onduidelijk hoe dit haalbaar is.

Het evenement trok ook de aandacht van de commissie Landbouw. Zij verruilden woensdag het Vlaams Parlement voor een werkbezoek aan de beurs. Alle partijen, met uitzondering van PVDA en Vooruit, waren aanwezig om in gesprek te gaan met techniekbouwers en veehouders.

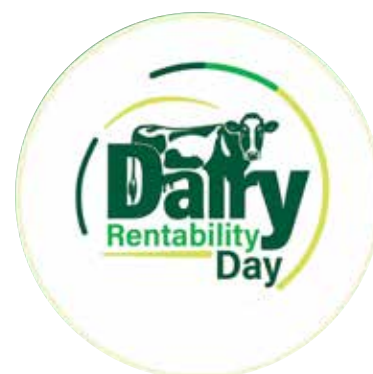
Tijdens **Agribex** wordt het thema ook onder de aandacht gebracht met een **thema-eiland**. Hier krijgt u een laatste stand van zake van de situatie. ■





Geslaagde eerste editie van de Dairy Rentability Day: een inspirerende blik op de toekomst van de melkveehouderij

De allereerste Dairy Rentability Day ligt achter ons – en wat een inspirerende en geslaagde editie was het met meer dan 400 aanwezigen. Op donderdag 13 november verzamelden melkveehouders, adviseurs en sectorpartners voor een dag vol kennisdeling, toekomstvisie en praktische inzichten die meteen toepasbaar zijn op het erf.





Het event werd gedragen door **twaalf innovatieve bedrijven** uit de toelevering van de melkveehouderij: DeLaval, CRV, Proxani, DLV, Boone-Denkavit, Royal A-Ware, Beel, Ceva, Eurofins, Konax, ING en Landbouwleven. Hun gezamenlijke geloof in de kracht en het potentieel van de Vlaamse melkveehouderij maakte deze eerste editie mogelijk. Niet toevallig kozen ze voor het thema '**Melken met morgen in het vizier**' – een duidelijke uitnodiging om toekomstgericht te denken én te handelen.

Sterke sprekers met heldere inzichten

Het programma bracht drie boeiende lezingen die elk vanuit een andere invalshoek een frisse blik wierpen op de moderne melkveehouderij.

- **Joris Relaes**, administrateur-generaal van ILVO, trapte de dag af met een scherpe analyse van de evoluties binnen de sector. Hij



slaagde erin om de uitdagingen en kansen helder te duiden en liet zien hoe wetenschap, beleid en praktijk elkaar kunnen versterken. Zijn toekomstgerichte visie zorgde meteen voor een optimistische sfeer in de zaal.

- Daarna nam **Filip Jamart** van XL-Pro Milking het woord. Met zijn internationale ervaring schetste hij het belang van duidelijke protocollen, efficiënt personeelsbeheer en goede samenwerking tussen generaties. Zijn praktijkgerichte voorbeelden en concrete oplossingen werden door het publiek bijzonder gesmaakt.
- Tot slot deelde **Niels Achten**,

melkveehouder én bedrijfsadviseur bij Liba, zijn inzichten over bedrijfsopvolging, samenwerking en generatiewissels. Zijn combinatie van theoretische kennis en praktijkervaring zorgde voor herkenning én bruikbare handvaten voor vele aanwezigen.

Afsluiten met dialoog

Het informatieve programma werd afgerond met een levendig panelgesprek, waarin vier jonge landbouwers ingingen op vragen uit het publiek rond hun bedrijfs-overdracht. Deze open dialoog maakte duidelijk dat de sector met vertrouwen de toekomst tegemoet kijkt. ■

Marktaandelen tractoren + 50 pk

2024

De markt voor krachtige tractoren (>50 pk) heeft de afgelopen jaren duidelijke schommelingen laten zien. Na een piekjaar in 2021, met 2196 inschrijvingen, zette een dalende trend in die leidde tot een dieptepunt in 2023 (1841 inschrijvingen). In 2024 veerde de markt echter sterk op: met 2158 nieuwe inschrijvingen kwamen er meer dan 300 tractoren bij ten opzichte van het jaar ervoor. Dat aantal ligt bovendien exact 100 boven het vijfjarig gemiddelde van 2058 tractoren. Het is dus zonder meer een geslaagd jaar.

Ook binnen de marktaandelen waren er verschuivingen. New Holland neemt in 2024 opnieuw de koppositie over van John Deere, met respectievelijk 21,08% en 20,62% marktaandeel. Fendt blijft een stabiele derde speler en wint een procentpunt, goed voor 14,69%. Het aandeel van Deutz blijft gelijk. Case verliest één procent en komt uit op 7,69%, terwijl Massey Ferguson juist bijna één procent wint en stijgt naar 6,63%. Daarmee komen beide merken dicht bij elkaar te liggen.

Samen zijn de vijf grootste merken nog altijd goed voor ongeveer 75% van de totale markt.

Regionale spreiding

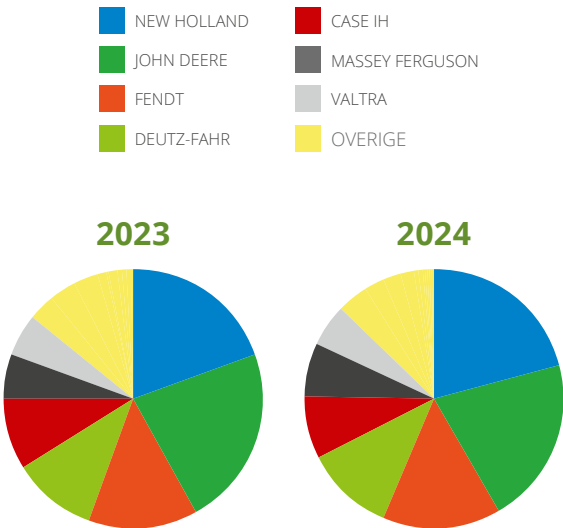
Uit de provinciale verdeling van de inschrijvingen blijkt opnieuw dat West-Vlaanderen met 21,8% dé tractorprovincie bij uitstek blijft. Oost-Vlaanderen volgt op de tweede plaats met net geen 16%. Opvallend is dat Henegouwen opschuift naar de vierde

plaats en zo de provincie Antwerpen voorbijstreeft met 11,5%. Ook Vlaams-Brabant klimt één plek en neemt de zesde plaats over van Luik.

Vermogensverdeling (exclusief <50 pk)

Bij de tractoren boven 50 pk zet de trend naar hogere vermogens zich verder door. Het segment boven 250 pk groeit jaar na jaar, van 13% in 2021 tot 22,5% in 2024. De klasse 180–250 pk blijft stabiel, terwijl de categorieën onder 180 pk langzaam terrein verliezen. Dat verlies verklaart grotendeels de sterke groei van de zwaardere vermogens.

Merk	Aantal in 2023	% in 2023	Aantal in 2024	% in 2024
NEW HOLLAND	361	19,61%	455	21,08%
JOHN DEERE	415	22,54%	445	20,62%
FENDT	249	13,53%	317	14,69%
DEUTZ-FAHR	197	10,70%	245	11,35%
CASE IH	159	8,64%	166	7,69%
MASSEY FERGUSON	107	5,81%	143	6,63%
VALTRA	95	5,16%	117	5,42%
CLAAS	63	3,42%	81	3,75%
STEYR	61	3,31%	57	2,64%
KUBOTA	56	3,04%	45	2,09%
MC CORMICK	13	0,71%	21	0,97%
LANDINI	5	0,27%	13	0,60%
ISEKI	4	0,22%	13	0,60%
KIOTI DAEDONG	4	0,22%	11	0,51%
ANTONIO CARRARO	20	1,09%	6	0,28%
TONG YANG MOOLSAN	8	0,43%	5	0,23%
JCB	11	0,60%	4	0,19%
LAMBORGHINI	3	0,16%	3	0,14%
YANMAR	2	0,11%	2	0,09%
LINDNER	0	0,00%	2	0,09%
SAME	2	0,11%	1	0,05%
KUKJE	1	0,05%	1	0,05%
LOVOL	1	0,05%	1	0,05%
SOLIS	0	0,00%	1	0,05%
YTO	0	0,00%	1	0,05%
ARBOS	0	0,00%	1	0,05%
AGROMECHANIKA	0	0,00%	1	0,05%
ZETOR	2	0,11%	0	0,00%
FERRARI	1	0,05%	0	0,00%
LS MTRON	1	0,05%	0	0,00%
	1841	100%	2158	100%



Marktanalyse tractorinschrijvingen 2025 (t.e.m. oktober)

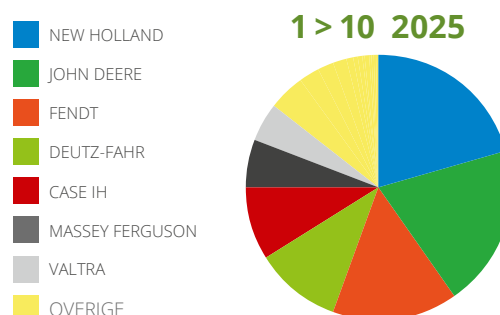
De voorlopige cijfers voor 2025 tonen een relatief stabiele markt, maar met enkele duidelijke verschuivingen binnen de rangschikking van de merken. New Holland blijft de sterkste speler en verstevigt zijn koppositie met 364 inschrijvingen, goed voor 20,69% marktaandeel. John Deere volgt op korte afstand met 19,78% en blijft daarmee een stevige nummer twee. Het is af te wachten hoe deze twee nog gaan evolueren in november en december. Het verschil is klein.

Fendt blijft solide standhouden op de derde plaats en vertegenwoordigt 15,35% van de markt. Deutz-Fahr behoudt eveneens een sterke positie en komt uit op 10,46%, waarmee het als vierde merk stevig boven de grens van 10% blijft. Case IH vervolledigt de top vijf met bijna 9% marktaandeel.

In de subtop zien we dat Massey Ferguson met 5,69% een stabiel middenmotor blijft. Valtra (4,78%) en Claas (4,55%) blijven elkaar dicht op de hielen zitten en versterken hun rol als vaste spelers in het hogere middensegment. Steyr staat met 2,44% op enige afstand, maar blijft comfortabel in de top tien.

Meer naar beneden in de rangschikking vallen enkele opmerkelijke cijfers te noteren. Kubota (1,82%) en McCormick (1,76%) blijven elkaar nauw benaderen. Iseki (0,74%) en Antonio Carraro (0,57%) blijven wel aanwezig, maar spelen een veel kleinere rol dan bij de compactere vermogensklassen.

Wat opnieuw duidelijk wordt uit de voorlopige cijfers van 2025, is de sterke dominantie van de grote vijf merken, die samen goed zijn voor een aanzienlijk deel van de totale markt. De rest van het veld volgt op ruime afstand, met slechts kleine verschuivingen binnen de lagere regionen. ■



Rijlabels	jan	feb	maa	april	mei	juni	juli	aug	sep	okt	Eindtotaal	%
NEW HOLLAND	48	44	58	44	22	28	35	21	38	26	364	20,69%
JOHN DEERE	18	18	38	30	33	23	58	31	52	47	348	19,78%
FENDT	33	30	52	57	32	21	17	7	10	11	270	15,35%
DEUTZ-FAHR	19	26	19	26	24	17	20	4	14	15	184	10,46%
CASE IH	25	23	20	22	12	10	14	15	6	10	157	8,93%
MASSEY FERGUSON	13	15	13	16	5	6	6	7	11	8	100	5,69%
VALTRA	8	10	13	11	6	12	8	3	4	9	84	4,78%
CLAAS	7	6	10	8	10	13	7	4	10	5	80	4,55%
STEYR	7	4	7	8	1	6	5	1	2	2	43	2,44%
KUBOTA	6	4		3	1	7	3	2	5	1	32	1,82%
MC CORMICK	1		6	2	5	4	9	4			31	1,76%
ISEKI	2	1	3		1		4		2		13	0,74%
ANTONIO CARRARO	1	1		2		2	1		2	1	10	0,57%
SOLIS	1	2	1			2	1	1		1	9	0,51%
KIOTI DAEDONG	1				1	1		1	3	1	8	0,45%
LANDINI		1		2	2	1		1	1		8	0,45%
TONG YANG MOOLSAN	1	1	1	1	2				1		7	0,40%
LOVOL				3							3	0,17%
SAME		1	1								2	0,11%
AGROMECHANIKA	1										1	0,06%
GOLDONI						1					1	0,06%
JCB	1										1	0,06%
KUKJE								1			1	0,06%
LINDNER							1				1	0,06%
YANMAR								1			1	0,06%
Totaal											1759	100%



SCAN ME

Wil jij in januari als eerste de marktaandelen kennen?
Scan de QR-code en **abonneer je op de nieuwsbrief van fedagrim.**

Verkoopsstatistieken

We maken een overzicht van de verschillende productsegmenten in de landbouwmechanisatie. Over alle segmenten heen valt op dat de ondiepe bodembewerking met o.a. cultivatoren de wind in de rug heeft.

De cijfers van **2025** zijn van de eerste helft van het jaar.



Kunstmeststrooiers

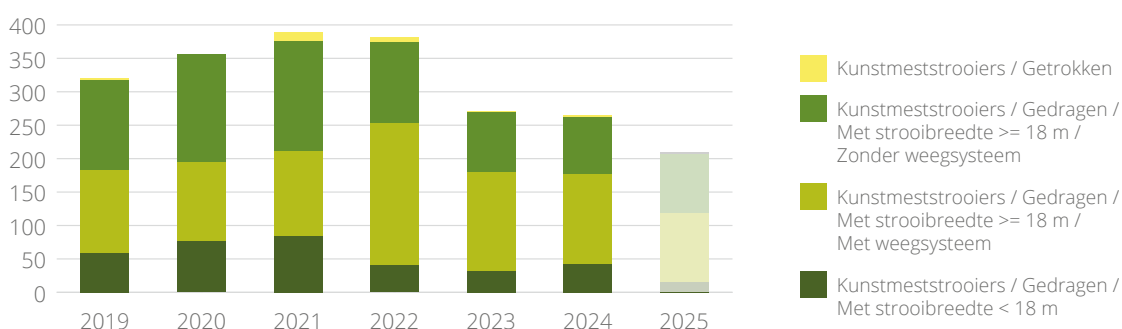
De grafiek van de markttendensen voor kunstmeststrooiers over de periode 2019– 1e helft 2025 laat enkele duidelijke ontwikkelingen zien. Allereerst valt op dat strooiers met een werkbreedte van minder dan 18 meter sinds 2022 een sterke daling laten zien. Dit wijst erop dat kleinere machines mogelijk minder aantrekkelijk worden voor boeren, waarschijnlijk door schaalvergroting of een voorkeur voor efficiëntere technologie. Strooiers met een werkbreed-

te van 18 meter of meer en een geïntegreerd weegsysteem laten een duidelijke piek zien in 2022, waarna de verkoopniveaus relatief hoog blijven. Dit suggereert dat dit segment populair is en dat landbouwers en loonwerkers waarde hechten aan precisie en technologische functionaliteit bij grotere machines.

Daarentegen dalen strooiers van 18 meter of meer zonder weegsysteem structureel gedurende de periode. De markt verschuift rich-

ting innovatie en automatisering. Het segment van getrokken strooiers blijft klein en volatiel, wat erop wijst dat dit type strooier slechts een nichemarkt bedient en gevoelig is voor veranderingen in vraag en aanbod.

Al met al benadrukt deze visualisatie duidelijk een trend richting grotere en technologisch geavanceerdere strooiers. Dit wijst op een markt die steeds meer waarde hecht aan efficiëntie, precisie en automatisering.



Cultivatoren

De markttendensen voor cultivatoren tussen 2019 en 1e helft 2025 laten interessante verschuivingen zien, zowel in de grootte van de machines als in het type cultivator.

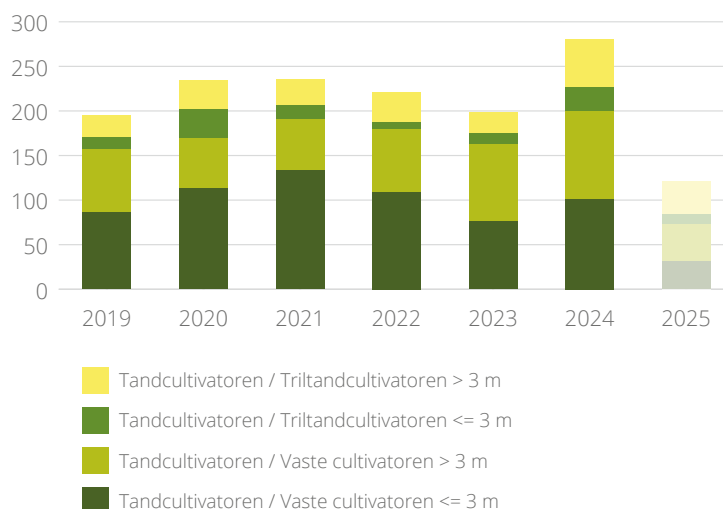
Vaste tandcultivatoren ≤ 3 m laten een wisselend beeld zien. In 2019 was de markt kalm met respectievelijk 71 en 86 eenheden. In 2020 en 2021 is er een duidelijke opleving, met pieken van 113 en 133 eenheden, gevolgd door een daling in 2022 en 2023. In de 1e helft van 2025 daalt dit segment voorlopig naar slechts 31 eenheden.

Vaste tandcultivatoren > 3 m laten een ander patroon zien. Dit segment startte laag in 2019 en 2020, waarna een lichte stijging volgt tot 2024 met 99 eenheden. In de 1e helft van 2025 valt het segment blijven de cijfers voorlopig hangen op 42 eenheden. De grotere machines zijn populair, 2025 moet deze trend wel nog bevestigen.

Triltandcultivatoren ≤ 3 m vormen een klein en volatiel segment. Het aantal verkochte eenheden varieert van 3 tot 32 eenheden per jaar, zonder duidelijke trend. Dit suggereert dat kleine triltandcultivatoren slechts een nichemarkt

bedienen.

Triltandcultivatoren > 3 m tonen een gemengd beeld met schommelingen tussen 24 en 54 eenheden. 2024 was een zeer goed jaar, de 1e helft van 2025 volgt voorlopig deze trend.



Schudders

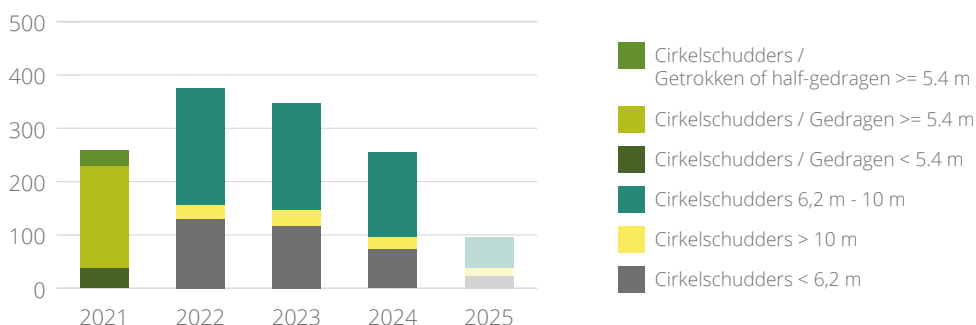
De markttendensen voor cirkelschudders vanaf 2022 laten een duidelijke verschuiving zien naar grotere en meer veelzijdige machines. (Voorheen werkten we met een andere onderverdeling.)

Schudders < 6,2 m laten een daling zien van 130 eenheden in 2022 naar 117 in 2023, gevolgd door 73 in 2024 en slechts 23 in het eerste halfjaar van 2025. Dit wijst op een snelle afname van de vraag naar kleinere schudders, waarschijnlijk omdat boeren kiezen voor grotere

machines die efficiënter werken. Schudders van 6,2–10 m vormen het grootste segment. Hoewel de aantallen dalen van 218 eenheden in 2022 naar 202 in 2023 en 158 in 2024, blijft dit segment duidelijk dominant. In het eerste halfjaar van 2025 worden nog 60 eenheden geregistreerd, wat aangeeft dat dit segment nog steeds een belangrijke rol speelt in de markt. Schudders > 10 m blijven het kleinste segment, met een lichte daling van 26 eenheden in 2022

naar 29 in 2023 en 23 in 2024. In het eerste halfjaar van 2025 worden 14 eenheden geregistreerd. Ondanks het kleine volume zijn deze zeer grote schudders relevant voor bedrijven die prioriteit geven aan maximale efficiëntie op grote percelen.

2022 en 2023 waren zeer goede jaren voor de schudders. 2024 was een zéér kalm jaar, de markt was duidelijk verzadigd. De aantallen van de 1e jaarhelft van 2025 volgen de trend van 2024.



Harken

De markttendensen voor harken vanaf 2022 laten een gemengd beeld zien, waarbij sommige segmenten stabiel blijven en andere duidelijk afnemen.

Harken met 1 rotor vormen het grootste segment. Het aantal eenheden stijgt van 210 in 2022 naar 227 in 2023, maar daalt daarna sterk naar 104 in 2024 en 72 in 2025. Deze trend wijst op een sterke afname in vraag na een korte opleving, mogelijk doordat gebruikers overstappen naar grotere of efficiëntere machines met

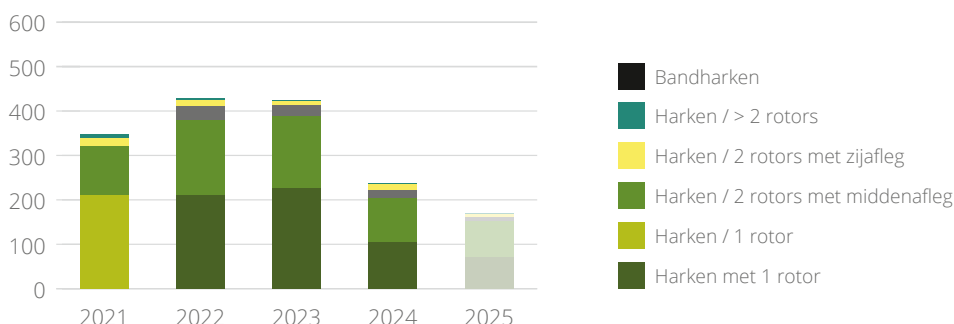
meerdere rotoren.

Harken met 2 rotors en middenafleg laten een vergelijkbaar patroon zien. Na 170 eenheden in 2022 daalt het aantal licht naar 161 in 2023, en vervolgens naar 100 in 2024. De eerste jaarhelft van 2025 belooft beterschap met 79 eenheden. Dit segment blijft belangrijk, maar toont een afname, wat suggereert dat het marktaandeel van tweerotorharken langzaam krimpt.

Harken met 2 rotors en zijafleg vormen een klein segment met

lichte fluctuaties. De verkoop daalt van 30 eenheden in 2022 naar 26 in 2023, 17 in 2024 en 10 in de 1e helft van 2025. Dit wijst op een afnemende vraag naar zijafleg harken, mogelijk omdat middenafleg meer efficiëntie biedt.

Harken met > 2 rotors laten een volatiel maar klein volume zien: 15 eenheden in 2022, dalend naar 7 in 2023, weer stijgend naar 15 in 2024 en reeds 7 in de 1e helft van 2025. Dit segment blijft een niche voor zeer grote of gespecialiseerde toepassingen.



Opraapwagens

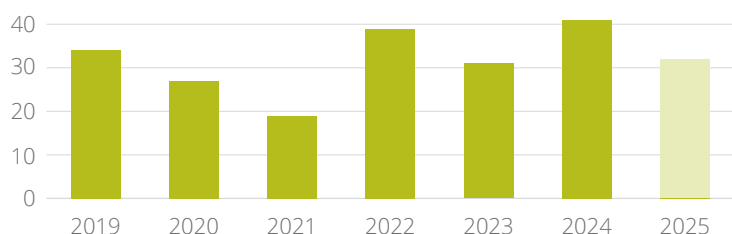
De markttendensen voor automatische opraapwagens tussen 2019 en de eerste helft van 2025 laten een relatief stabiel maar licht fluctuerend beeld zien.

Vanaf 2022 zien we dat de verkoop van automatische opraapwagens

op 39 eenheden ligt, een lichte daling naar 31 eenheden in 2023, gevolgd door een stijging naar 41 eenheden in 2024. In het eerste halfjaar van 2025 worden 32 eenheden geregistreerd. Hoewel de cijfers voor 2025 slechts de eer-

ste jaarhelft beslaan, lijken ze een continuering van de eerder waargenomen schommelingen aan te geven, waarbij de vraag naar deze machines relatief stabiel blijft zonder grote pieken of dalen.

Over het geheel genomen vormt het segment van automatische opraapwagens een nichemarkt met een beperkt aantal eenheden per jaar. De lichte variaties van jaar tot jaar wijzen op een markt die gevoelig is voor investeringscycli en mogelijk seizoensinvloeden, maar waarin geen drastische verschuivingen plaatsvinden.



Telescoopladere

De markttendensen voor zelfrijdende telescopische laders vanaf 2022 laten duidelijke verschillen zien tussen de verschillende gewichtsklassen, zowel in stabiliteit als in dynamiek.

Ultra-compacte laders (< 2000 kg) laten een relatief klein en stabiel segment zien. De verkoop ligt op 27 eenheden in 2022, stijgt naar 42 in 2023, blijft rond 37 in 2024 en haalt al 22 eenheden in het eerste halfjaar van 2025. Dit wijst op een nichemarkt, waarin kleine laders vooral gebruikt worden voor zeer specifieke toepassingen, zoals krappe ruimtes of lichte werkzaamheden.

Supercompacte laders (2000–2800 kg) vertonen meer dynamiek. Na 163 eenheden in 2022 daalt het segment naar 125 in 2023, stijgt sterk naar 180 in 2024 en daalt vervolgens naar 59 in het eerste halfjaar van 2025. Deze

fluctuaties suggereren dat de vraag sterk seizoens- of projectgebonden is, mogelijks werden de uitleveringen beïnvloed door de conjunctuur in de bouwsector.

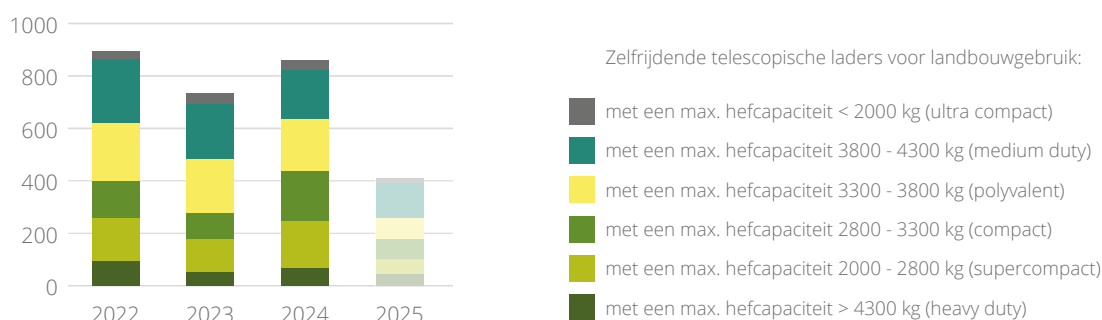
Compacte laders (2800–3300 kg) laten een vergelijkbaar patroon zien: 140 eenheden in 2022, dalend naar 97 in 2023, stijgend naar 192 in 2024 en terug naar 76 in 2025. De cijfers tonen aanzienlijke schommelingen per jaar.

Polyvalente laders (3300–3800 kg) vormen een van de grotere segmenten, met 221 eenheden in 2022, licht dalend naar 206 in 2023 en 196 in 2024, en een scherpe daling naar 80 in het eerste halfjaar van 2025. Het segment blijft groot, maar de 1e jaarhelft van 2025 suggereert dat kopers mogelijk overschakelen naar andere gewichtsklassen of dat de marktcyclus tijdelijk terugvalt.

Medium-duty laders (3800–4300

kg) zijn het grootste segment in 2022 met 247 eenheden. De verkoop daalt naar 210 in 2023 en 190 in 2024, en verder naar 132 in het eerste halfjaar van 2025. Dit bevestigt dat middelgrote laders de kern van de markt vormen, hier is een voorlopige groei zichtbaar in 2025. Heavy-duty laders (> 4300 kg) zijn kleiner in absolute aantallen, met 95 eenheden in 2022, dalend naar 53 in 2023, 66 in 2024 en 43 in het eerste halfjaar van 2025. Ondanks het beperkte volume blijft dit segment belangrijk voor grote landbouwbedrijven die zware lasten moeten hanteren.

De telescoopladere kennen een cyclische evolutie, deels ook afhankelijk hoe de conjunctuur in de bouwsector draait. Leveringen en productie worden sterk beïnvloed door deze sector. Zo is de groei in 2024 mogelijks te wijten aan een vertraging in de bouwsector.



Maaiers

Vanaf 2022 laat de markt voor maaiers duidelijke trends zien. Achtermaaiers, zowel met als zonder kneuzer en van verschillende werkbreedtes, vormen het grootste segment. Na een lichte daling van 2022 tot 2024, bevestigen de 1e cijfers van 2025 de dalende trend.

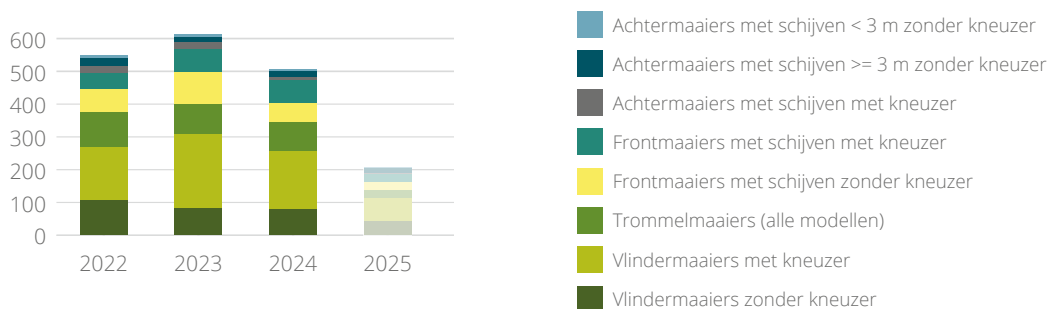
Frontmaaiers, ongeacht kneuzer, vertonen een vergelijkbare dynamiek: stabiele of licht stijgende aan-

tallen in 2022–2024, gevolgd door een voorlopige daling in 2025.

Kleinere en gespecialiseerde maaiers, zoals trommelmaaiers en vlindermaaiers, blijven een klein segment met beperkte schommelingen.

Vanaf 2022 is zichtbaar dat achtermaaiers, zowel groot als klein, de belangrijkste segmenten vormen, maar dat ze in 2025 een sterke da-

ling vertonen. Frontmaaiers laten fluctuaties zien, met een daling in 2025. Trommelmaaiers en vlindermaaiers zijn kleine, stabiele of licht dalende segmenten. Het eerste halfjaar van 2025 wijst op een tijdelijke afname in bijna alle segmenten, maar de algemene trend toont dat grotere achtermaaiers en kneuzeruitvoeringen het belangrijkst blijven voor de markt.



Persen

Vanaf 2022 laat de markt voor persen duidelijke trends zien, met een gemengd beeld per type:

Conventionele persen blijven een klein en stabiel segment, met 10 eenheden in 2022, dalend naar 5 in 2023 en 5 in het eerste halfjaar van 2025.

Grootpakpersen vormen het grootste segment van de markt, met 85 eenheden in 2022. De verkoop daalt in de daaropvolgende jaren: 57 eenheden in 2023, 38 eenheden in het nate 2024 en 34 in het eerste halfjaar van 2025. Dit wijst op een dalende trend qua aantallen.

Ronde balenpersen met variabele kamer laten een dalende trend zien: 47 eenheden in 2022, 42 in

2023, 40 in 2024 en voorlopig al 16 in 2025. Dit segment verliest duidelijk terrein, wat kan wijzen op een verschuiving naar wikkelaars en capaciteitsvergroting bij de bestaande machines.

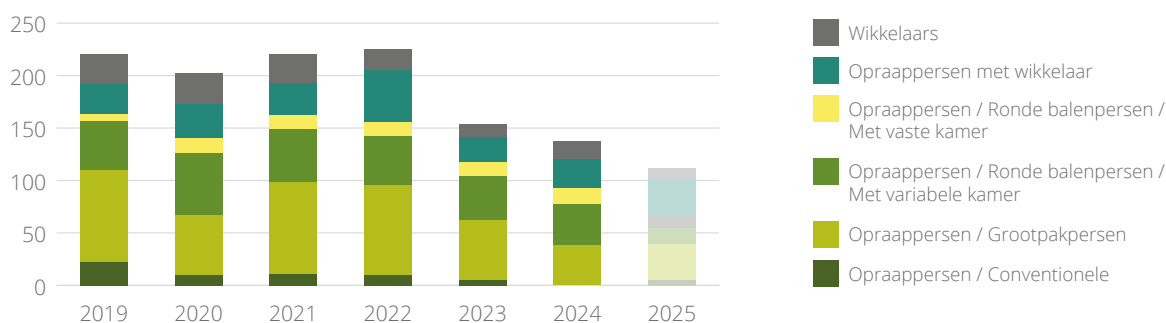
Ronde balenpersen met vaste kamer blijven stabiel, met lichte schommelingen van 14 eenheden in 2022 en reeds 11 in 2025. Het segment is klein maar consistent.

Opraappersen met wikkelaar vertonen wisselende resultaten: een piek van 49 eenheden in 2022, dalend naar 24 in 2023 en 27 in 2024, en stijgend naar 34 in het eerste halfjaar van 2025. Dit wijst op een zéér sterke 1e jaarhelft in 2025.

Wikkelaars laten een dalende trend

zien van 20 eenheden in 2022 naar 13 in 2023 en 12 in het eerste halfjaar van 2025, wat wijst op een klein en licht afnemend segment.

De markt voor persen concentreert zich nog steeds op grootpakpersen en ronde balenpersen met variabele kamer, hoewel beide segmenten sinds 2022 een dalende trend tonen. Kleine of gespecialiseerde typen, zoals conventionele persen, wikkelaars en ronde balenpersen met vaste kamer, blijven een stabiel maar beperkt volume behouden. Het eerste halfjaar van 2025 laat een gemengd beeld zien, met een voorlopige daling in sommige segmenten en een opleving bij opraappersen met wikkelaar.



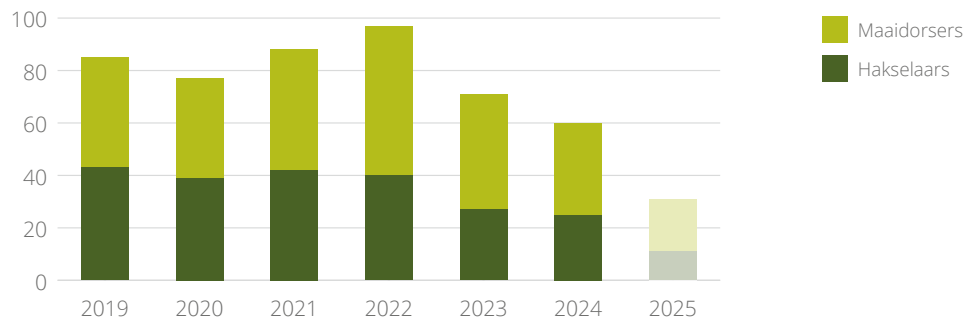
Zelfrijdende machines

De maaidorsers kenden in 2022 nog een relatief sterk jaar met 57 verkochte eenheden, maar dalen vervolgens gestaag naar 44 in 2023, 35 in 2024 en 20 in de eerste helft van 2025. Deze afname wijst op een afnemende vraag

sinds de historisch hoge graanprijzen van 2022, mogelijk beïnvloed door hoge investeringskosten en langere gebruiksduur van bestaande machines.

Een vergelijkbare evolutie is zichtbaar bij de hakselaars: van 40 een-

heden in 2022 naar 27 in 2023, 25 in 2024 en 11 in de eerste helft van 2025. Ook hier lijkt de markt te krimpen na de piek in 2022, wat eveneens gelinkt kan worden aan de dalende prijzen.



Mechanische onkruidbestrijding

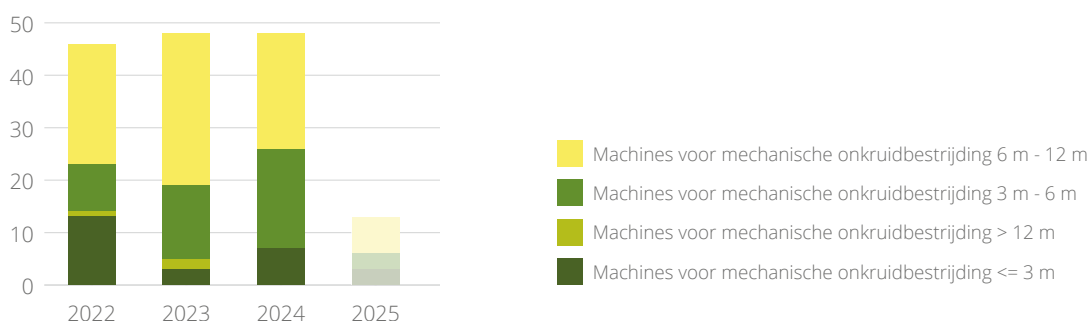
Sinds 2022 vertoont de markt voor machines voor mechanische onkruidbestrijding een wisselend, maar overwegend stijgend verloop. Na een relatief sterke start in 2022 en een verdere toename in 2023, is in 2024 en vooral in 2025 een duidelijke terugval merkbaar. Daarbij moet worden opgemerkt dat de cijfers voor 2025 enkel betrekking hebben op de eerste jaarthelft.

Het segment van de middelgrote machines (6-12 meter) vormt het

grootste deel van de markt. Dit segment kende een piek in 2023 met 29 verkochte eenheden, maar viel daarna terug tot 22 in 2024 en voorlopig slechts 7 in de 1e jaarthelft van 2025. Een gelijkaardige evolutie is zichtbaar bij de machines van 3 tot 6 meter, die aanvankelijk groeiden van 9 eenheden in 2022 tot 19 in 2024, maar in de 1e helft van 2025 eveneens fors dalen.

De kleinere machines (<3 m) blijven een beperkt segment, met

lage en fluctuerende verkoopcijfers, terwijl de zeer brede uitvoeringen (>12 m) slechts sporadisch worden verkocht en dus duidelijk een nichemarkt blijven. Opvallend is ook de ontwikkeling bij de machines met automatische rijencorrectie, die in 2024 een duidelijke piek bereikten met 12 verkochte eenheden. Dat wijst op een groeiende interesse in preciselandbouwtechnologie, al viel de verkoop in 2025 voorlopig sterk terug.



Aardappelmachines

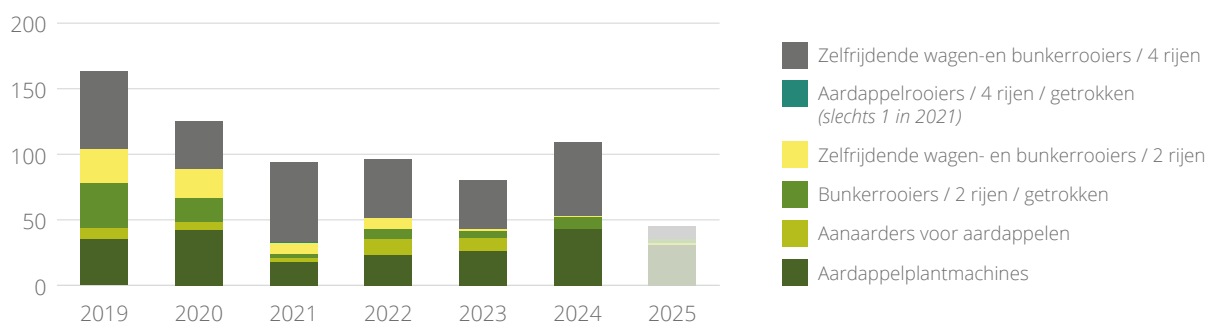
Sinds het recordjaar 2019 vertoont de markt voor aardappelmachines een wisselend maar overwegend dalend patroon, met duidelijke schommelingen per segment. Na een piek in 2019 (163 eenheden) en een forse daling in 2020 en 2021, stabiliseerde de markt zich tijdelijk in 2022 en 2023. In 2024 volgde opnieuw een opleving tot 109 eenheden, maar in de 1e helft van 2025 zakte het totaal al terug tot 45 machines. Binnen de categorie valt op dat de aardappelplantmachines de

meest stabiele en omvangrijke groep vormen. Hun aantal bleef de afgelopen jaren schommelen tussen 18 en 43 eenheden, met een duidelijke stijging in 2024. Dit segment toont dus een gematigd herstel, mogelijk door vernieuwingsinvesteringen in zaaitech-niek.

Het segment van de getrokken bunkerrooiers (2 rijen) is over de hele periode dalend, met slechts 3 eenheden in 2025. De zelfrijdende tweerijige rooiers volgen dezelfde neerwaartse trend en

lijken grotendeels verdrongen te worden door grotere, efficiëntere machines.

De zelfrijdende vierrijige rooiers nemen daarentegen een centrale plaats in binnen het totaalvolume. Hoewel de verkoopcijfers jaarlijks sterk variëren, blijft dit segment verantwoordelijk voor het grootste deel van de markt. De sterke stijging in 2024 (56 eenheden) volgen de hoge aardappelprijzen van destijds. In 2025 kennen we voorlopig een terugval.



Spuittoestellen

De markt voor spuittoestellen vertoont tussen 2019 en 2025 een afwisselend maar overwegend stabiel beeld, met duidelijke verschuivingen tussen de verschillende types. Terwijl de totale markt zich op een gematigd niveau handhaaft, is er een merkbare evolutie richting meer geavanceerde en grotere spuitsystemen, waaronder zelfrijdende toestellen en getrokken modellen. De cijfers van 2025 betreffen enkel de eerste jaarhelft.

De gedragen spuiten vormen traditioneel het grootste segment, maar tonen een geleidelijke daling op langere termijn.

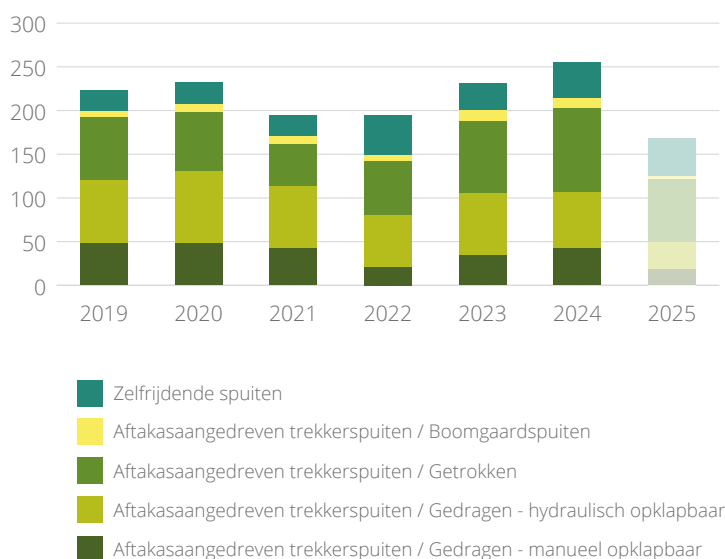
- Bij de manueel opklapbare modellen zakte de verkoop van 48 eenheden in 2019–2020 naar 21 in 2022, gevolgd door een tijdelijk herstel in 2023–2024. In de eerste helft van 2025 werden echter voorlopig 18 toestellen geregistreerd, wat wijst op een terugval.
- Ook de hydraulisch opklapbare gedragen spuiten volgen een vergelijkbare trend: een piek in 2020 (83 eenheden), daarna een gestage daling tot 59 in 2022 en een lichte heropleving in 2023–2024. De eerste helft van 2025 laat met 32 eenheden opnieuw een stabilisering zien.

De getrokken spuiten daarentegen kennen de laatste jaren een duidelijk stijgende tendens. Na een dip in 2021 (49 eenheden) steeg de verkoop gestaag tot 95 eenheden in 2024 – het hoogste niveau in de reeks. De eerste helft van 2025 met 72 toestellen suggereert dat dit segment, ondanks seizoensinvloeden, zijn sterke positie behoudt. Deze machines lijken te profiteren van de trend naar grotere bedrijven en schaalvergroting.

De boomgaardspuiten blijven een kleine nichemarkt met schommelingen tussen 6 en 12 eenheden per jaar. De daling tot 3 toestellen in de 1e helft van 2025 bevestigt

het beperkte marktaandeel van deze gespecialiseerde categorie.

Een opvallende evolutie is zichtbaar bij de zelfrijdende spuiten, waar de cijfers sinds 2021 sterk toenemen. Na een stabiele periode rond 24–26 toestellen per jaar verdubbelde de verkoop in 2022 tot 45 eenheden. Hoewel er daarna lichte schommelingen waren, blijft het niveau sinds 2022 duidelijk hoger dan in de voorgaande jaren. Met 43 toestellen in de eerste helft van 2025 lijkt dit segment de groeiende voorkeur te genieten van grotere, professioneel georganiseerde landbouwbedrijven of loonwerkers.



Ploegen

Sinds 2019 vertoont de markt voor ploegen een gemengde maar overwegend licht dalende trend, met duidelijke verschillen tussen de verschillende werkbreedtes. De cijfers van 2025 betreffen enkel de eerste jaarhelft, waardoor de volumes voor dit jaar lager uitvallen dan voorgaande jaren.

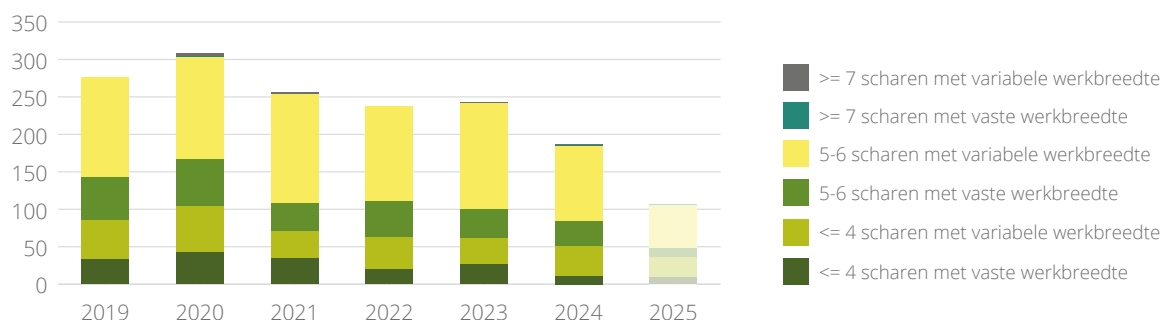
De kleinste ploegen (≤ 4 scharen) laten een geleidelijke daling zien.

Na schommelingen rond 20–42 eenheden in 2022–2024, de 1e helft van 2025 is beloftevol met 9–27 stuks, wat wijst op een mogelijke groei.

Het middelgrote segment (5–6 scharen) vertegenwoordigt traditioneel het grootste deel van de markt. Dit segment kende een piek in 2021–2023 met verkoopcijfers tussen 126 en 146 eenheden,

maar laat daarna een duidelijke daling zien tot 100 in 2024. De voorlopig 58 in de eerste helft van 2025 wijzen op een heropleving.

De grote ploegen (≥ 7 scharen) blijven een zeer klein segment, met slechts enkele stuks per jaar. Dit segment vertoont nauwelijks dynamiek en vormt een niche-markt voor gespecialiseerde toepassingen.



Zaaimachines

Vanaf 2019 laat de markt voor zaaimachines een gemengde, maar overwegend stabiele tot licht dalende trend zien, met duidelijke verschillen per type. De cijfers van 2025 betreffen enkel de eerste jaarhelft, waardoor volumes voor dat jaar voorlopig lager uitvallen.

Rijenzaaimachines voor gras en graan laten een dalende trend zien in de mechanische modellen, van 194 stuks in 2022 naar 112 in 2024 en slechts 45 in de eerste helft van 2025. Pneumatische rijenzaaimachines vertonen meer schommelingen, met een stijging in 2024 (129 stuks) maar een voorlopige terugval tot 58 in 2025. Vermoedelijk afhankelijk van de weersomstandigheden.

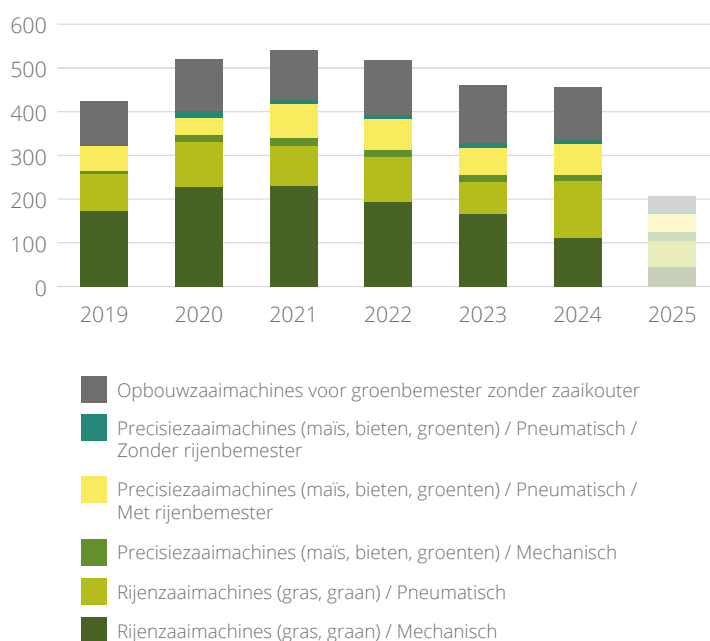
Precisiezaaimachines voor maïs, bieten en groenten tonen een vrij stabiele vraag. Mechanische precisiezaaimachines blijven beperkt in aantallen (rond 14–22 stuks), terwijl pneumatische precisiezaaimachines met rijenbemester fluctueren tussen 63 en 71 stuks in 2022–2024 en dalen tot 39 stuks in 2025. Modellen zonder rijenbemester

blijven zeer beperkt in aantallen (6–10 stuks).

Opbouwzaaimachines voor groenbemesters vertonen een duidelijke daling in 2025. Na stabiele verkoopcijfers van 121–133 stuks in 2022–2024 daalt het aantal naar 37 stuks in de eerste jaarhelft van 2025.

Samengevat laat de zaaimachines-

markt sinds 2022 een lichte terugval zien, vooral in mechanische en opbouwmodellen. Pneumatische precisiezaaimachines blijven relatief robuust, maar ook hier is een duidelijke daling in het eerste halfjaar van 2025 zichtbaar. Deze evolutie wijst op een markt die meer en meer geavanceerd wordt.





Conclusie

De landbouwmechanisatiesector toont zich vandaag als een toonbeeld van veerkracht en vernieuwing. Uit de verschillende bijdragen in dit dossier blijkt dat de sector niet stilstaat: traditie en innovatie gaan hand in hand, met bedrijven die al decennialang actief zijn naast jonge spelers die inzetten op robotica, precisielandbouw en digitale oplossingen.

De duidelijke trend richting agro-ecologische mechanisatie – met de groeiende belangstelling voor wieden, robots en machines voor ondiepe bodembewerking – illustreert dat landbouwers meer dan ooit oog hebben voor milieuvriendelijke en bodemvriendelijke precisietechnieken. Toch vraagt deze evolutie om een beleid dat innovatie niet afremt maar aanmoedigt.

Daarom is het essentieel om een aantrekkelijk ondernemingsklimaat te creëren, waarin ook de kleinschalige familiale landbouwbedrijven kunnen blijven investeren in moderne technologieën. Alleen zo kunnen zij hun plaats behouden in een landbouw die duurzaam, economisch leefbaar en maatschappelijk gedragen is. Voor onze leden vertaalt dit zich in een

haalbaar kader voor innovatie. De proefstalregeling is in haar huidige vorm niet van de grond gekomen. Ze heeft snelle en zorgvuldige herwerking nodig om emissiereducties mogelijk te maken.

We mogen bovendien niet vergeten dat landbouw een strategische sector is in de huidige geopolitieke context. Voedselzekerheid, energieafhankelijkheid en klimaatverandering maken de rol van de landbouw belangrijker dan ooit. Daarbij zal ook de toeleveringssector – van machinebouwers tot data- en technologiebedrijven – een sleutelpositie innemen. Data zullen een steeds grotere rol spelen in efficiëntie, duurzaamheid en besluitvorming op het landbouwbedrijf van morgen.

Al bij al overheerst een positieve kijk op de toekomst. De landbouwmechanisatie in België bewijst dat ze in staat is om zich aan te passen, te innoveren en vooruit te denken. Met ruimte voor experiment, samenwerking en ondernemerschap ligt de weg open voor een landbouw die zowel economisch rendabel als ecologisch verantwoord is. De landbouwmechanisatie speelt hierin een cruciale rol. Samen met jou bouwen wij graag aan de landbouw van de toekomst.

Isabelle Huyghe,
CEO Fedagrim ■



Ben jij deel van de sector?

Wil je op de hoogte blijven van de laatste evoluties?
Word deel van Fedagrim.

info@fedagrim.be • tel. 02 262 06 00

