nieuws

Toeleveranciers landbouwuitrusting zien nog groeimarge

nieuws

Het ziet er niet naar uit dat de sector van constructeurs, invoerders en verdelers van landbouwmachines en stalinrichting, overkoepeld door Fedagrim, in 2013 het uitstekende jaar 2012 zal kunnen evenaren. De verkoop van tractoren klom toen tot het hoogste niveau in vier jaar. Wel schat één derde van de leden-constructeurs en verdelers dat hun omzet in 2013/2014 met gemiddeld 11 procent zal groeien.

3 DECEMBER 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:13

Lees meer over:
toelevering

Het ziet er niet naar uit dat de sector van constructeurs, invoerders en verdelers van landbouwmachines en stalinrichting, overkoepeld door Fedagrim, in 2013 het uitstekende jaar 2012 zal kunnen evenaren. De verkoop van tractoren klom toen tot het hoogste niveau in vier jaar. Wel schat één derde van de leden-constructeurs en verdelers dat hun omzet in 2013/2014 met gemiddeld 11 procent zal groeien.
Op de eerste Agribex-beursdag voor professionelen presenteerde Fedagrim zijn economisch dossier. De sectorfederatie verdedigt nu ook de belangen van de lokale verdelers, groeide daardoor van 80 naar 117 leden, versterkte tezelfdertijd zijn werking en kijkt dan ook met vertrouwen naar de toekomst van de landbouwmechanisatie.
De sector is naar verluidt klaar voor groei en wil daar volgend jaar effectief 27,5 miljoen euro in investeren. Neemt niet weg dat constructeurs, importeurs en dealers ook groeipijnen ervaren. "Vooral voor lokale verdelers is het moeilijk om geschikt personeel te vinden", getuigt Gert Van Thillo, coördinator federatiewerking bij Fedagrim.
Moderne tractoren en machines zitten bomvol elektronica en andere moderne, vaak ingewikkelde techniek. Alleen vakmensen kunnen dat naar hun hand zetten. Wie denkt dat dit een kolfje is naar zijn of haar hand, surft best eens naar de recent door Fedagrim

gelanceerde websites agrojobs.be en gardenjobs.be. Het aantal vacatures in de sector wordt geschat op 1.500.
Dat landbouwuitrusting steeds vernuftiger wordt, is uit de verkoopcijfers af te leiden. Zo steeg de verkoop van robotmaaiers voor grasperken dit jaar met 62 procent. En 40 procent van de nieuw verkochte melkinstallaties is een melkrobot. Een eenvoudige maar ook ouderwetse bindmelkstal werd dit jaar niet één keer meer verkocht, vorig jaar waren dat er ook niet meer dan twee.
"Toch zien we de landbouwsector op twee snelheden evolueren, waarbij de ontwikkeling op een deel van de bedrijven stilstaat terwijl een ander deel van de sector zeer snel evolueert", getuigt Van Thillo. Opnieuw is de melkveehouderij een schoolvoorbeeld want hoewel de bindmelkstal ontbreekt in de verkoopcijfers melkt nog wel 28 procent van de (vooral kleinere) bedrijven op die manier.
Een ander markant feit in diezelfde sector is de schaalvergroting die zich voltrekt. Nog geen acht jaar geleden, in 2005, was nauwelijks 10 procent van de verkochte koeltanks groter dan 10.000 liter. Vandaag is dat al 70 procent en een kwart van het totaal is groter dan 20.000 liter. Toch blijven er in België veel kleinere installaties in gebruik.
De verkoop van tractoren geldt als een graadmeter voor de teneur in de mechanisatie. Op dat vlak was 2012 met 2.214 nieuw verkochte en ingeschreven tractoren een erg goed jaar en ging 2013 trager van start. Een deel van de achterstand in de tractorverkoop, die nu nog vijf procent bedraagt, is intussen ingelopen. Gelet op de goede melk- en akkerbouwprijzen verwacht Fedagrim meer van dat, en dus ook een succesvolle editie van Agribex.
Wat het marktaandeel bij de tractoren betreft, valt het op dat de kloof tussen nummer één (New Holland) en twee (John Deere) opnieuw groter is geworden. Bijna de helft (47%) van alle verkochte tractoren draagt het logo van één van beide merken. Met een marktaandeel van 11,3 procent is Fendt de nummer drie. Daarna volgen Case, Deutz-Fahr en Massey Ferguson. De overige merken hebben een marktaandeel van minder dan vijf procent op de Belgische markt.
Fedagrim verwacht niet dat de nieuwe wetgeving rond de landbouwkentekenplaat zal wegen op de tractorverkoop. "Kort na de aankondiging van de nieuwe reglementering zagen we een afwachtende houding bij klanten. Nadien is de tractorverkoop opnieuw aangetrokken en nu houden we met niet meer dan een kleine terugval rekening", vertelt vice-voorzitter Jef Vervaet. Vooral in de tuinaanleg zou de animo om een tractor aan te schaffen door de nieuwe regeltjes wat kleiner zijn.
Loonwerkers die zware tractoren gebruiken voor grondverzet, zullen dat volgens Vervaet blijven doen. "Een vrachtwagen was ook voor de landbouwkentekenplaat (en

de nieuwe accijnsverplichtingen, *nvdr*.) al goedkoper dan een tractorcombinatie. Zij hebben dus andere, goede redenen om een tractor in te zetten zoals de (moeilijke) toegankelijkheid van het terrein en de voordelen inzake toegelaten massa. Die voordelen blijven ongewijzigd. Bovendien doen de meeste van die tractoren in het seizoen landbouwwerken en daarbuiten grondwerken."
Meer info: Economisch dossier Fedagrim 2012

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada