

Impact coronacrisis laat zich (nog) niet voelen in verkoop landbouwmachines

De verkoop van tractoren en andere land- en tuinbouwmachines heeft het afgelopen jaar niet al te erg te lijden gehad onder de uitbraak van de coronapandemie. Dat is te horen bij Fedagrim. De federatie die de toeleveranciers van machines, gebouwen en uitrusting voor landbouw en groenvoorziening verenigt, sluit een uitgesteld effect in 2021 niet uit. Bovendien vreest het een veehouderijcrisis en die zal waarschijnlijk meer impact hebben dan de coronacrisis.

16 APRIL 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 16 APRIL 2021 18:31

Lees meer over:

tractor

Agribex



2020: het jaar van corona

Toen Fedagrim zijn economische cijfers van 2019 voorstelde, zaten we in de eerste weken van wat intussen gekend staat als de eerste lockdown. “Het was toen echt nog koffiedik kijken, maar we vreesden het ergste. Een jaar later moeten we vaststellen dat de impact op de verkopen van tractoren, landbouwmachines, stallen en tuinmateriaal behoorlijk is meegevallen”, legt Gert Van Thillo, coördinator van de federatiewerking bij Fedagrim, uit. Volgens hem is dit vooral een gevolg van de bestellingen die naar aanleiding van de landbouwbeurs Agribex in december 2019 nog geplaatst werden. Voor de federatie zorgde de coronacrisis in 2020 voor een intensievere communicatie met de leden. “De steeds veranderende regels maakten dat we heel wat nieuwsbrieven hebben uitgestuurd”, vertelt Van Thillo. “Daarnaast kwamen er ook een heleboel individuele vragen, gaande van ‘Kan ik een machine in het buitenland ophalen?’ tot ‘Zijn wij een cruciale sector voor wie opvang van de kinderen gegarandeerd is?’.”

“**We hebben geen gelijk gekregen van de Raad van State, maar onze actie zorgde er wel voor dat de professionele dealers hun deuren mochten openhouden tijdens de tweede lockdown**”

Gert Van Thillo - Coördinator federatiewerking Fedagrim

Bovendien zorgde Fedagrim ook voor een primeur door als eerste sectorfederatie naar de Raad van State te stappen om bepaalde coronamaatregelen aan te klagen. “Onze professionele dealers van tuinbouwmachines moesten in de eerste lockdown hun showrooms gesloten houden voor particulieren,

terwijl de doe-het-zelfzaken wel vlotjes tuinmateriaal mochten verkopen. We hebben geen gelijk gekregen van de Raad van State, maar onze actie zorgde er wel voor dat de professionele dealers hun deuren mochten open houden tijdens de tweede lockdown”, aldus Van Thillo.



Grotere machines met meer opties

Een globale trend, die zich ook in het coronajaar 2020 verder zet, is dat het aantal verkochte machines en tractoren wel dalend is, maar dat de omzet gelijk blijft of zelfs stijgend is. “Dat komt vooral omdat de machines groter worden, omdat ze meer opties hebben of omdat er op andere doelmarkten wordt gemikt, zoals bijvoorbeeld hobbytuinders of paardenhouders”, is te horen. Ook zet de trend naar smart farming en robottechnieken zich verder door en dat vraagt vaak andere competenties, zowel van de landbouwer als van de machineconstructeur.

In 2020 werden in totaal 3.057 tractoren verkocht door de leden van Fedagrim. Twee derde daarvan zijn tractoren boven de 50 pk. Dit segment van zwaardere tractoren schommelt al jaren rond een verkoop van 2.000 stuks per jaar. Bij de lichtere trekkers (<50 pk) is er wel een sterke stijging waar te nemen de laatste jaren. Waar er tot 2016 500 of minder van die tractoren werden verkocht, is dat aantal in de jaren nadien bijna verdubbeld. New Holland blijft marktleider met een marktaandeel van 23,66 procent. John Deere (19,17%), Fendt (15,18%), Case IH (11,34%) en Deutz-Fahr (10,10%) vervolledigen de top vijf die ongeveer 80 procent van de markt in handen heeft.



Wat de machines om veldwerk uit te voeren betreft, zien we in heel wat categorieën eenzelfde tendens: de eerste helft van dit decennium werden meer machines verkocht in absolute aantallen dan in de laatste helft, maar de laatste vijf jaar zijn ze wel opmerkelijk groter of zwaarder. Dat geldt bijvoorbeeld voor de ploegen. Intussen heeft twee derde van de verkochte ploegen vijf of meer scharen.

Voor grondbewerking werden in 2020 opvallend meer machines verkocht. “Dat is zeker een gevolg van de droogte. De machines zien daar enorm door af en vertonen veel slijtage. Wanneer ze vervangen worden, kiezen landbouwers vaker voor grotere en zwaardere machines”, legt Gert Van Thillo uit. Afgelopen jaar steeg de verkoop van rotoeggen sterk: van 395 in 2019 naar 626 in 2020 (+58%). Ook de verkoop van verkruiemelrollen en schijveneggen zat in de lift. Een andere trend die zich sinds voordoet, is de boost in verkoop van schoffelmachines die zich sinds een tweetal jaar manifesteert, van 12 stuks in 2018 naar 37 en 36 stuks in 2019 en 2020.

Hoewel de aardappelsector één van de zwaarst getroffen sectoren is door de coronacrisis, manifesteert zich dat nog niet in de investeringen in materiaal. In 2020 werden 124 aardappelrooiers verkocht, een record. De zelfrijdende rooiers nemen duidelijk de overhand op de getrokken rooiers. Bovendien is de trend hier omgekeerd: de afgelopen vijf jaar is de verkoop van rooiers bijna verdrievoudigd in vergelijking met de vijf eerste jaren van dit decennium in plaats van gedaald. De aardappelsector kent de jongste jaren dan ook een forse expansie. “We houden wel rekening met een terugval volgend jaar”, klinkt het.

“De verkoop van aardappelrooiers kende in 2020 een record, maar we houden wel rekening met een terugval volgend jaar

Gert Van Thillo - Coördinator federatiewerking Fedagrim

Na twee betere jaren is de verkoop van grasharken opnieuw gedaald, van 504 in 2019 naar 399 in 2020. Wel heeft intussen bijna de helft van de grasharken meerdere rotoren. Een dalende trend op langere termijn is er vast te stellen bij de maaidorsers (29 verkochte stuks in 2020) en zelfrijdende hakselaars (32 verkochte stuks). Het is voor beide het laagste verkoopcijfer in tien jaar. Volgens Van Thillo kan dit er op wijzen dat landbouwers en loonwerkers vroeger wat overgemechaniseerd waren, waar nu de machines zo efficiënt mogelijk worden ingezet.



Op vlak van uitrusting voor de melkveehouderij gaat de verkoop van melkstallen (168) achteruit in vergelijking met 2019 (197), het op één na beste jaar van het afgelopen decennium. De robotisering in de melkveehouderij is duidelijk een blijver. Ruim twee derde van de nieuwe melkstallen werkt met een robot. Tot en met 2015 ging de voorkeur uit naar traditionele melksystemen zoals draaimelkstallen, tandemmelkstallen, visgraatmelkstallen of zij-aan-zijmelkstallen. Bovendien neemt het aandeel van grote melkinstallaties in 2020 duidelijk toe: intussen behoort al bijna zeven op tien nieuwe installaties tot de categorie ‘grote installatie’.

Batterij-aangedreven toestellen zijn bijzonder hip in het segment van de tuinmachines. Ze zijn gebruiksvriendelijker en lichter hanteerbaar dan elektrische toestellen of toestellen met een verbrandingsmotor. “Dat zorgt ook dat andere doelgroepen aangeboord kunnen worden. Vrouwen zullen bijvoorbeeld zo’n machine met batterij sneller ter hand nemen dan een toestel met een verbrandingsmotor”, meent Van Thillo. Ook de robotisering van grasmaaiers zet zich verder door. Jaar na jaar groeit het segment van robotmaaiers ten nadele van zit- of duwmaaiers.

Verwachtingen voor 2021: décalage

De machinefabrikanten en stallenbouwers houden wel rekening met een uitgesteld effect van de coronacrisis. “Ik hoorde een viroloog op de radio spreken van décalage: wanneer het aantal coronabesmettingen stijgt, zorgt dat pas na een goede week voor een stijging in de ziekenhuisopnames”, aldus Van Thillo. “In de machineverkoop en stallenbouw is er ook sprake van zo’n uitgesteld effect, want er verloopt immers behoorlijk wat tijd tussen de verkoop, de bestelling en de uiteindelijke levering van een machine of een stal. We sluiten dus niet uit dat we de impact van de coronacrisis vooral in 2021 zullen voelen”, klinkt het.

Bovendien is er ook de logistieke impact van de coronacrisis waarmee de leden van Fedagrim nu worden geconfronteerd. Bij veel bedrijven en toeleveranciers heeft de productie op zijn minst een tijdje stil gelegen door de coronamaatregelen. Daardoor zijn de stocks van veel fabrikanten opgebruikt. Bovendien is er op dit moment wereldwijd een schaarste aan bepaalde grondstoffen waardoor de prijzen van onder meer staal, isolatiemateriaal en elektronica-componenten sterk gestegen zijn.

“We weten niet of we dit jaar nog staal gaan binnenkrijgen, laat staan tegen welke prijs

Tim Aerts - Aerts Rapide

“Staal is inderdaad een groot probleem aan het worden”, getuigt Tim Aerts van ploegenconstructeur Aerts Rapide. “We weten niet of we dit jaar nog staal gaan binnenkrijgen, laat staan tegen welke prijs. Vandaag krijgen we van bepaalde leveranciers geen prijs en geen leveringstermijn. Andere leveranciers voeren een prijsverhoging door, ook voor geplaatste bestellingen.” Hij verwacht dat de machinebouwers een heel vreemd najaar staat te wachten, zowel op vlak van prijsbeleid als op vlak van leveringsbeleid.

Ook de brexit heeft zijn impact, al is die toch wel kleiner dan aanvankelijk gevreesd werd. “We zijn als het ware teruggegaan naar de periode voor 1990”, bevestigt Frank Thomas van de firma Thomas die handel doet met Groot-Brittannië. “We krijgen opnieuw te maken met grenscontroles, douanekantoren en douanetarieven. Bovendien zijn niet alle tarieven gekend en ook de verwerking van de BTW is niet langer een evidentie. Dat zorgt voor heel wat administratieve rompslomp, lange levertermijnen en exorbitante prijsverhogingen van bijvoorbeeld kleine pakjes met onderdelen.” Daarnaast zijn de Fedagrimleden ook beducht voor een tweede crisis die zich aandient. De intensieve veehouderij was al langer kop van Jut in het publieke debat, maar door het recente stikstofarrest van de Raad voor Vergunningsbetwistingen is de impact nu ook op het terrein echt voelbaar. “De bevoegde instanties hebben echt de pauzeknop ingedrukt als het gaat over vergunningen”, legt Fedagrimvoorzitter Johan Colpaert uit. Dat is een situatie die volgens hem niet houdbaar is en dringend om een oplossing vraagt. Hij vreest dan ook dat deze veehouderijcrisis op termijn een veel grotere impact zal hebben op de verkoop van machines en staluitrusting dan de coronacrisis heeft gehad.

Bron: Eigen verslaggeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
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 twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra