nieuws

Landbouwers investeren dit jaar met de rem op

nieuws

Na een normale tot goede verkoop van landbouwmachines in 2014 moet de mechanisatiebranche zich dit jaar aanpassen aan een nieuwe realiteit. Bij de voorstelling van het economisch dossier kon sectorfederatie Fedagrim niet om de terugval in verkopen heen: tijdens de eerste zes maanden van 2015 vonden 20 procent minder nieuwe tractoren hun weg naar de markt en 20 tot 40 procent minder landbouwmachines. De verkoop van tuinmateriaal scheert wel hoge toppen. De verklaring daarvoor is een minder crisisgevoelig koperspubliek en een goed groeiseizoen. Gert Van Thillo verwoordt dat namens de federatie als volgt: “Groeit het gras, dan verkopen we maaiers.” Even treffend maakt voorzitter Johan Colpaert duidelijk waarom landbouwers blijven investeren in financieel onzekere tijden: “Wie steeds op de wind let, zal niet zaaien. Wie steeds naar de wolken ziet, zal niet maaien.”

8 DECEMBER 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:24

Lees meer over:
toelevering



Na een normale tot goede verkoop van landbouwmachines in 2014 moet de mechanisatiebranche zich dit jaar aanpassen aan een nieuwe realiteit. Bij de voorstelling van het economisch dossier kon sectorfederatie Fedagrim niet om de terugval in verkopen heen: tijdens de eerste zes maanden van 2015 vonden 20 procent minder nieuwe tractoren hun weg naar de markt en 20 tot 40 procent minder landbouwmachines. De verkoop van tuinmateriaal scheert wel hoge toppen. De verklaring daarvoor is een minder crisisgevoelig koperspubliek en een goed groeiseizoen. Gert Van Thillo verwoordt dat namens de federatie als volgt: “Groeit het gras, dan verkopen we maaiers.” Even treffend maakt voorzitter Johan Colpaert duidelijk waarom landbouwers blijven investeren in financieel onzekere tijden: “Wie steeds op de wind let, zal niet zaaien. Wie steeds naar de wolken ziet, zal niet maaien.”

Agribex, de tweejaarlijkse hoogmis voor de mechanisatiebranche, vindt van 8 tot en met 13 december plaats in Brussels Expo. Wanneer alle hallen volledig bezet zijn, dan duidt dat op vertrouwen bij de standhouders. Toch zijn de voorlopige verkoopcijfers van 2015 niet navenant. Tractoren zijn een goede graadmeter voor de conjunctuur in de sector. Dan kan je niet om de vaststelling heen dat de verkoop van nieuwe tractoren (met meer dan 50 pk) in het eerste en tweede kwartaal van 2015 met 22 procent is teruggevallen. In absolute cijfers gaat het om 1.212 nieuw ingeschreven tractoren. Vorig jaar werden er in 12 maanden tijd 2.389 nieuwe tractoren verkocht. In 2013 zat de tractorenverkoop lang op hetzelfde niveau als dit jaar. Omwille van de slechte prijzen van landbouwproducten wordt er verwacht dat 2015 uiteindelijk toch lager zal uitkomen.

Eenzelfde verhaal bij de verkoop van landbouwmachines. De eerste helft van dit jaar doet beduidend minder goed dan dezelfde periode vorig jaar. Gert Van Thillo, coördinator Federatiewerking bij Fedagrim, situeert de dalingen in de grootteorde van min 20 tot min 40 procent. Dat doet zich bijvoorbeeld voor bij de ploegen (-36,5%), al moet gezegd dat 2014 een topjaar was voor ploegen.

Maar de lagere verkoopcijfers vind je eveneens terug bij hooibouwmachines zoals maaiers (-42,2%), schudders (-22,8%) en harken (-19,3%).
Leid daaruit niet af dat alle toeleveranciers van de veehouderij in 2015 met minder genoegen moeten nemen. In de melkveehouderij voltrekt zich in snel tempo een schaalvergroting die investeringen met zich meebrengt. In de aanloop naar het post-quotumtijdperk zijn vorig jaar 178 melkinstallaties verkocht, voornamelijk melkrobots en visgraatmelkstallen. Dat zijn er tien meer dan het jaar voordien. Ook in 2015 is er veel vraag naar nieuwe melkinstallaties. Het aantal verkochte installaties klokte na zes maanden af op 108, dat zijn er zeven meer dan in dezelfde periode van 2014.
Ook uit de melkkoeltanks die steeds groter worden, kan je volgens Van Thillo afleiden dat melkveebedrijven groter worden. De cijfers ogen best indrukwekkend: in 2005 was slechts 10,6 procent van de melkkoeltanks groter dan 10.000 liter, tien jaar later is slechts 27 procent kleiner dan 10.000 liter. Als deze trend zich doorzet, dan worden er na 2020 geen melkkoeltanks meer verkocht die kleiner zijn dan 10.000 liter. Het marktaandeel van de koeltanks groter dan 20.000 liter bedraagt ondertussen 20 procent.
De investeringen in de sector kunnen niet maskeren dat 2015 voor melkveehouders eindigt met een bittere nasmaak. De melkprijs verkeert op een dieptepunt en de melkveehouder ervaart steeds grotere prijsfluctuaties. Fedagrim laat zich over de conjunctuur in de melkveehouderij informeren door adviesbureau Liba. Momenteel valt er geen goed nieuws te rapen. Slechts negen procent van de melkveehouders blijkt momenteel in staat om al zijn aflossingen te doen. Eén op de vijf staat er financieel echt slecht voor in de zin dat ze geld toesteken op de melkprijs, zelfs zonder hun uitstaande schulden verder af te lossen.
In andere sectoren zijn de prijzen evenmin van aard om de investeringszin aan te wakkeren. De tarwe noteert lage prijzen en in de varkenshouderij zit de klad er al veel langer in. Een factor die zeker ook meespeelt in de zwakke investeringsbereidheid, is de veroudering van de landbouwpopulatie. Van Thillo citeert uit het Landbouwrapport: “De grootste groep landbouwers is 55 tot 65 jaar oud, 11 procent is zelfs ouder dan 65 jaar. Als er op die bedrijven geen opvolger aanwezig is, gaan zij niet meer investeren.”
Een buitenstaander zou zich gaan afvragen wie er überhaupt nog in landbouw investeert, en waarom. Gelukkigen piekeren landbouwers zich daar niet op dood want het rendement in de sector leent zich inderdaad niet tot grote uitspattingen. Terwijl er in de petrochemie gerekend wordt met een rendement van 15 procent, zijn familiebedrijven die van generatie op generatie worden doorgegeven bereid om voor veel minder te investeren. “Landbouwers staan niet lang stil bij investeringen, ze moeten vooruit”, aldus Gert Van Thillo. Soms zal een aankoop meer ingegeven zijn door het hart dan door het verstand. Of door beiden, want, zo verduidelijkt Van Thillo, met nieuwe technieken verbetert de efficiëntie.
Hou VILT.be in de gaten. Later komen we nog uitgebreid terug op de verkoopcijfers van de Fedagrim-leden. Wie daarop niet wil wachten, kan er zelf het economisch dossier van Fedagrim op naslaan.

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