



Hoe denkt men erover in de sector?



Johan David

 perkplanten en chrysanten
 Beselare



"Beste verzekeringsmaatschappijen, graag nieuwe en betere voorstellen."

Johan en zijn zoon Wouter hebben vorig jaar enkele prijzen opgevraagd. "Duur", is zijn kernachtige samenvatting. "De premie bedroeg tussen de 10 en 15% van de waarde. Akkoord, je krijgt 65 % gesubsidieerd maar dan betaal je nog een premie van minstens 3,5 %. Deze kostprijs dient in ieder geval doorgerekend te worden in het eindproduct. Maar volgens mij zijn vooral de bijkomende clausules verraderlijk. Er wordt een schadedrempel van minstens 20% vooropgesteld. En dan spreekt men bij overdadige neerslag van een maximale uitkering van 25% en bij droogte van 50%. Extra watercapaciteit, pompen en beregning lijken mij een betere investering tegen droogte dan het afsluiten van een verzekering. Pas ook op met de clause nachtvorst. Die slaat enkel op vorstschade tussen 1 mei en 1 september. Maar chrysanten zijn het

gevoeligst voor nachtvorst in de maand oktober." Op een infovergadering voor landbouwers werd gesproken over premies van 1%, wat een stuk lager is dan die van ons. Het is duidelijk dat die verzekeringsmaatschappijen niet veel notie hebben van ons product. Het lijkt me wel interessant om ons eens te vergelijken met de fruitteelt. Schade aan bloesems of fruit door hagel moet vergelijkbaar of zelfs hoger zijn dan de schade die wij kunnen lijden." Johan had in zijn carrière één keer hagelschade in chrysanten. "Die hebben zich nadien nog enigszins hersteld, zodat we uiteindelijk zowat 30% schade hebben geleden. Ik vraag me af of we daarmee de schadedrempel zouden gehaald hebben? Horen wij niet af en toe in een reclamespot de slogan: 'de verzekeraar die zijn winst met u deelt!'" ■



Johan Aelterman

 Begonia en Gloxinia
 Heusden



"Een premie van meer dan 2% is sowieso te duur."

Johan, die samen met zijn echtgenote Ann en broer Chris een Begoniabedrijf heeft in Heusden, reageert dat ze zelf al enkele keren een beroep moesten doen op het rampenfonds. "Wanneer het in korte tijd heel hevig regent, kan onze buurt onderlopen, dus ook de Begonia's vlakbij ons bedrijf. Dat heeft te maken met te kleine buizen die het water moeten afvoeren onder de brug over de R4. Ook enkele collega's in Lochristi hadden al problemen bij hevige regenval." Voor Johan moet een brede weersverzekering in de eerste plaats betaalbaar zijn. "We hebben vorig jaar offer-tes gevraagd bij een drietal verzekeraars. Maar dat is voor ons onbetaalbaar. Dat zou 10% van onze omzet kosten. Door de subsidie blijft dat de eerste jaren beperkt tot 1/3 daarvan, wat nog veel te duur is. Op basis van de schade waarvoor we de

laatste 20 jaar een beroep moesten doen op het rampenfonds heb ik berekend dat we met een schaderisico van 1,5% per jaar zitten. Dat betekent dat een premie van meer dan 2% sowieso te duur is." Volgens hem moeten de contractvoorwaarden meer op maat van de sierteelt zijn. "We merken dat die gemaakt zijn voor de landbouw in het algemeen. Bij droogte speelt voor ons het risico op droogteschade niet, omdat we alles kunnen beregenen. Begonia's kunnen wel verbranden, waardoor de groei stilvalt en de plant kleinere knollen maakt. Maar dat kunnen we onmogelijk verzekerd krijgen. Het ergste is dat nu voor ons het rampenfonds is weggevallen, omdat we ons niet konden verzekeren, en dat dus het risico bij het telen van Begonia's is toegenomen." ■



Régine Debrabandere

 boomkwekerij
 Waregem

"Een grote moeilijkheid is de verscheidenheid in ons assortiment."

Régine Debrabandere teelt samen met haar echtgenoot Nick De Meester haagplanten in volle grond. Ze heeft zelf (nog) geen offertes gevraagd en zit nog met veel vragen. "Een grote moeilijkheid voor het bepalen van de premie, maar ook voor het ramen van schade is de grote verscheidenheid in ons assortiment. Op hetzelfde perceel hebben we planten die 2 euro/stuk waard zijn, maar bij taxus, bijvoorbeeld, kan dat oplopen tot 25 euro/plant. Ik vraag me ook af welke waarde we moeten hanteren. We hebben planten die tot 4 jaar in de kwekerij staan. Moeten we dan naar de kostprijs kijken, of naar de verkoopwaarde?"

Ik zie vooral schade door de droogte als een bedreiging, hagel speelt niet echt bij ons. Algemeen in onze sector verwacht ik minder snel schade in de containerteelt als in de vollegrond, omdat ze kunnen gieten. Onze planten gaan wellicht niet dood van de droogte, maar ze zullen een kleinere maat hebben. Als ik 2 euro minder opbrengst per taxusplant reken aan 10.000 planten per ha, komt dat op 20.000 euro schade. Hoe groot zal de premie daarvoor zijn?" Behalve mogelijke droogte ziet Régine ook nog zonnebrand als een bedreiging. "Vorig jaar zagen we na die dagen van 40°C zonnebrand in onze Thuja's, maar dat is iets dat men niet verzekert." Na het gesprek met Régine konden we zeker besluiten dat die verzekering nog niet op maat is van de sector. Er is nog werk aan de winkel. ■

Brexit en export

Jan Vancayzele, consulent boomkwekerij

Belbex, de vereniging van Belgische exporterende boomkwekerijen, organiseerde een online meeting die dieper inging op de gevolgen van Brexit. Voorzitter Tim Van Hulle vond het in zijn nieuwjaarsboodschap bijzonder jammer maar noodzakelijk dat IPM vanwege corona werd geannuleerd. Belbex had Gert Van Causenbroeck, Export Manager van VLAM, uitgenodigd om te helpen nadenken over (online) alternatieven voor exportondersteuning.

Een eerste mogelijkheid zijn online contactdagen die in heel wat VLAM-sectoren succesvol werden georganiseerd. Hierbij wordt een targetmarkt aangeduid en brengt men telkens een zestal exporteurs bijeen in één call. Via break-out-rooms worden één op één contacten tot stand gebracht. Daarna wordt er overgegaan tot speed-dates. Ook kan men volgend najaar contactbezoeken organiseren, om de Vlaamse boomkwekerijproducten in het buitenland te promoten. Plannen is moeilijk, omdat we nu niet kunnen inschatten of de coronamaatregelen dit zullen toelaten.

Begin september organiseert België een prinselijke economische missie naar het Verenigd Koninkrijk (VK). Aansluitend zou men een aantal promotieacties kunnen organiseren. De vergadering gaf de voorkeur aan deze actie, die zal voorgelegd worden aan de werkgroep 'export' van VLAM.

Ook Brexitbegeleider Ward Verberck kwam zich voorstellen. Hij startte bij VLAM om bedrijven en federaties met raad en daad bij te staan in hun exportactiviteiten richting VK (zie pagina 13). Er werd ook nog aangekondigd dat er opnieuw een VLAM incubator wordt gelanceerd. Dit is een succesvolle formule die innovatieve plannen van Vlaamse exporterende bedrijven wil ondersteunen. ■



© BELBEX


www.belbex.be