

Dierenartsen verzetten zich tegen uniformering

Aankoopkeuring heet hangijzer op juridisch congres

DEN BOSCH – Soms duurt de sportcarrière van een paard kortscherter dan de rechtszaak rond zijn verkoop. Om met die onwenselijke situatie af te rekenen organiseerde Luc Schelstraete op Indoor Brabant een congres waar juristen, handelaren en dierenartsen op af kwamen. Daar ging het onder andere over veranderingen in het consumentenrecht, een veranderende blik op de rol van commissionairs en veranderingen in de uitvoering van Amerikaanse vonnissen tegen Europese handelaren. Dé oplossing voor het eindeloze juridisch getouwtrek over – vooral – de veterinaire aankoopkeuring is nog niet gevonden.

door Esther Berendsen

“Europese harmonisatie van de aankoopkeuring? Dat gaat niet gebeuren.” Zo hielp Mette Uldahl, voorzitter van de Europese dierenartsenkoepel FEEVA, Schelstraete uit de droom nog voordat de discussie losbarstte. Culturele verschillen tussen Europese landen en de complexe situatie die een aankoopkeuring op zichzelf al is zorgen daarvoor. Dierenartsen in het importland Groot-Brittannië keuren bijvoorbeeld uitsluitend in opdracht van de koper, terwijl dierenartsen in exportland Nederland juist vaak paarden van handelaren (verkopers) keuren. Dat de verschillende bevoegdsgroepen – juristen, dierenartsen, handelaren – uit verschillende landen nu met elkaar in gesprek

zijn, is wel een mooie stap in de goede richting.

Op papier

De eerste winst is te behalen door de afspraken tussen koper en verkoper op papier te zetten. “Dat kan een reddingslijn zijn”, betoogde advocaat Piotr Wawrzyniak, partner bij Schelstraete Equine Lawyers. Een standaardcontract downloaden is niet altijd handig, legde hij uit. “De kans bestaat dat je een contract kiest dat de belangen van de verkoper beschermt. Als koper ben je daar niet mee geholpen.”

Naast de voor de hand liggende onderdelen – wie zijn de partijen, wat wil je bereiken met deze afspraak – moet er in het contract ook staan met welk doel het paard aangekocht wordt. ‘Normaal gebruik’ is in het



Advocaat Luc Schelstraete prikkelde de zaal door de ontvrede denheid van paardenkopers te verbinden met de mogelijkheid dat ze in sommige gevallen zelf niet goed genoeg kunnen paardrijden. FOTO ERIC WATERSHOOT

geval van een paard niet voldoende. Ook is het raadzaam om te vermelden onder welk recht en welke rechtbank het contract valt. Tot slot betoogde Wawrzyniak dat de aankoopkeuring onderdeel uit zou moeten maken van het contract. Schelstraete vulde aan: “Als niet beschreven is wat het doel van de aankoop en de veterinaire keuring is, is de basis voor het geschil gelegd.”

Commissiehandel

De Duitse advocaat dr. Burkhardt Fischer, in de paardenwereld bekend van de jarenlange rechtszaak rond dressuurpaard Insterburg, ging onder andere in op de commissiehandel. Hij waarschuwde voor verborgen commissie: “Het is fraude en gevaarlijk voor zowel verkoper als commissionair. Het risico is niet alleen dat te hoge commissie en bijkomende kosten terugbetaald moeten worden door de commissionair. Als daar niets meer te halen valt, komt men bij de verkoper. In Duitsland ligt nu een voorstel op tafel om de commissie aan banden te leggen. Het komt dan neer op een basisbe-

drag uitgaande van de waarde van het paard, maar beperkt tot een gangbaar percentage.” Fischer gaf aan dat een alternatief voor de commissiehandelaar kan zijn om met zijn opdrachtgever een servicetarief overeen te komen, aan de hand van een uurtarief.

Punitive damages

Vincent Zitman, advocaat bij Schelstraete Equine Lawyers, gaf informatie over de laatste stand van zaken ten aanzien van de tenutvoerlegging van vonnissen in landen buiten de EU, zoals Amerika. Tot dusverre hoefden Europese handelaren niet al te zeer te vrezen dat zij de aan hen opgelegde ‘punitive damages’ ook echt moesten betalen (tenzij ze met veel bezittingen naar de Verenigde Staten zouden reizen). Maar door veranderingen in de regelgeving moeten in Amerika veroordeelde Europese handelaren rekening houden met een grote kans dat ze de schade- en kostenvergoeding waartoe ze zijn veroordeeld ook daadwerkelijk moeten betalen.

Discussie

De afsluitende discussie over de vraag ‘Overleeft mijn paard de veterinaire aankoopkeuring?’ leverde bepaald geen overeenstemming op. Terwijl de economische schade, veroorzaakt door het ten onrechte als ‘ongezond’ bestempelen van paarden, jaarlijks in de miljoenen loopt, lieten de uit allerlei landen afkomstige dierenartsen in de zaal zich niet door organisator Luc Schelstraete bepraten. (Zie ook de rubriek Info@ op pagina 2.) In plaats daarvan somden ze alle praktische bezwaren nog eens op en onderstreepten ze de persoonlijke invulling door elke dierenarts. “Er is internationaal gezien niet eens overeenstemming over de uitvoering van de buigproeven van de klinische keuring”, aldus Mette Uldahl. “De ene dierenarts buigt lang, de ander kort.”

Volgens de dierenartsen is het wel haalbaar om per land tot standaardisering te komen, zoals in onder meer in Denemarken en Nederland al het geval is.

Consumentenbescherming

De Europese consumentenrichtlijn zorgt ervoor dat consumenten in Europa heel goed beschermd zijn ten opzichte van professionele verkopers. Binnen drie maanden na aankoop kun je als consument aangeven dat het product – en dat kan ook een paard zijn – niet voldoet, waarna de verkoper moet bewijzen dat het paard wél conform was ten tijde van de koop. Op het congres van de European US-Asian Equine Lawyers werd bekendgemaakt dat er bij de EU een amendementsvoorstel ligt om de consumentenrechtsbescherming voor dieren uit te zonderen. Dit zouden de lidstaten zelf kunnen bepalen. Over dit amendement moet nog gestemd worden, maar Luc Schelstraete heeft goede hoop dat paarden binnenkort niet meer gelijk gesteld zullen worden aan gewone consumentengoederen.

Mismatch tussen opleidingen en hippische praktijk

STAPHORST – Een gesprek tussen hippische ondernemers en vertegenwoordigers vorige week donderdag maakte één ding duidelijk: het is tijd voor een professionaliseringstag in de paardenbranche. Opleidingen vragen om meer openheid van bedrijven, want zonder kunnen zij niet gericht opleiden, en ondernemers zitten te springen om goed opgeleide medewerkers.

door Esther Berendsen

“Er is een mismatch”, aldus één van de aanwezigen op de door accountantskantoor Countus georganiseerde bijeenkomst voor hippische ondernemers in De Schiphorst/Staphorst. “Studenten worden opgeleid voor een niet-bestand beroep.” Daar zijn niet alle aanwezigen het mee eens, maar opleidingen zijn een heikel punt, zo veel wordt wel duidelijk in de discussie die volgt. De aanwezige vertegenwoordigers vanuit de onderwijsinstellingen, Aeres en Terra, roepen bedrijven op om samen te werken en openheid van zaken te geven over hun bedrijfsvoering. Henk Lassche, regiodirecteur van

Countus en organisator van de bijeenkomst, is van mening dat een professionalisering broodnodig is. “En dan bedoel ik niet dat de ondernemers niet professioneel zijn in hun vakgebied. Ze weten heel goed hoe ze paarden moeten opleiden of verkopen, hoe ze les moeten geven of moeten rijden. Ik heb het over de bedrijfsvoering. We zien te veel ondernemers die onvoldoende rendement halen uit hun bedrijf. Vaak vragen ze te weinig voor hun diensten, bijvoorbeeld uit angst voor de concurrentie. Omdat er bijna altijd sprake is van veel passie voor het bedrijf gaan ondernemers vaak toch door. Maar op de lange duur is dat geen gezonde situatie.”

Openheid

Inzicht is het sleutelwoord, meent Lassche. “Iedere ondernemer moet af en toe de tijd nemen om stil te staan en zichzelf vragen te stellen. Hoe zit het met mijn bedrijfsvoering? Waar verdien ik aan, waar moet geld bij? Waar wil ik heen met mijn bedrijf? Wie is precies mijn doelgroep en wat wil die doelgroep? Weet ik dat zeker, of is dat een aanname? Vervolgens komt het neer op keuzes maken.” Ook openheid naar buiten toe is belangrijk. “Het is niet voor niets dat opleidingen vragen om samenwerking en transparantie. Als zij niet weten wat er speelt, kunnen zij studenten op hbo-niveau ook niet goed opleiden.”

Sponsoring

Externe geldstromen in de sector – geld dat niet met de paarden is verdiend – vormen wellicht ook een reden dat ondernemers niet staan te springen om inzicht te geven in hun financiën. Lassche: “Als je



Zo'n zeventig hippische ondernemers maakten tijd vrij om ideeën uit te wisselen tijdens de door Countus georganiseerde middag en avond. FOTO ODYLLE TEUNISSEN

rondkijkt op internationale concoursen krijg je als buitenstaander toch een verkeerd beeld als je alle luxe vrachtwagens ziet... Overigens hoeft het helemaal geen probleem te zijn dat een deel van het bedrijf gefinancierd wordt door verdiensten uit een ander bedrijf.

Als ondernemer mag je een deel van je inkomsten besteden aan sponsoring. Maar ik ben ervan overtuigd dat het met een goed businessmodel ook zonder rijke papa mogelijk is om een belegde boterham te verdienen in de paardensector.”