



# Belang van goede afspraken maken

Zoals bekend gaat het in de paardenwereld veelal op goed vertrouwen en mondelinge afspraken. Vaak is er een vriendschapsband tussen partijen aanwezig, waarin bepaalde verwachtingen over een paard worden gewekt. Pas later als de verwachtingen tegenvallen en partijen wat minder communiceren, blijken partijen een volstrekt andere uitleg te geven aan hun samenwerking.

TEKST: AUKJE KROONDIJK FOTO'S: JACOB MELISSEN

**V**eelal dient de rechter een uitspraak te doen om de bedoelingen van partijen te achterhalen. Dit is bij de afwezigheid van schriftelijk bewijs bijzonder lastig, waardoor veelal getuigen gehoord moeten worden. Getuigen die in sommige gevallen een belang hebben, waardoor de goedbedoelende paardenliefhebber in een 'wespenest' terecht komt. Wat is wijs?

## Met welk doel?

U heeft een veelbelovend hengstveulen waarin een andere partij wel mogelijkheden ziet. Veelal is dit de hengstenhouder, waarbij kan worden afgesproken dat de opfok wordt verzorgd door de hengstenhouder in ruil voor 50% van de eigendom van het veulen. De vraag doet zich dan voor, tot welke leeftijd? Wat gebeurt er als het veulen in de opfok een blijvende blessure oploopt? Wie betaalt de kosten van keuringsklaar maken en andere kosten voor het aanbieden aan bijvoorbeeld een hengstenkeuring?

Wat als het veulen op tweejarige leeftijd in ontwikkeling tegenvalt en er voor beide partijen een teleurstelling volgt? Hoe dan te handelen? Als u of uw mede-eigenaar te kennen geeft om toch maar het paard in training bij een derde te zetten met als doel verkoop? Verkoop tegen welke prijs dient dan plaats te vinden? Kortom, u bent gebonden aan een mede-eigenaar en kunt uw paard niet zo maar meer zelfstandig verkopen. Nog verder, als de eigenaren het wel eens zijn over de verkoop wie moeten er dan allemaal delen in de verkoopprijs? U, de hengstenhouder, de trainer en/of de bemiddelaar? Wie heeft met wie afspraken gemaakt en was u daarvan op de hoogte?

## Zaken vastleggen

Hierboven is nog maar een deel van de problemen geschetst. Het is dus bijna onmogelijk om op voorhand alle mogelijke kwesties te regelen. Wel is het belangrijk om de belangrijkste zaken vast te leggen, al is het maar op de 'achterkant van een sigarenkistje'. Zo ging het vroeger. Een enkele keer kom ik een klant tegen die dat nog steeds doet. Dit is beter dan niets! Tegenwoordig zijn er veel gemakkelijkere manieren via de e-mail, doch blijkt in de praktijk dat er weinig tot niets schriftelijk wordt geregeld. Soms gaat het om één paard, soms is de samenwerking tussen partijen zo intensief dat het meerdere paarden betreft, waarvan de merries in de tussentijd veulens hebben gekregen. Ook komt het voor dat de paarden op meerdere adressen staan gestald. Hierdoor komen meerdere partijen in beeld, waarbij het uiteindelijke overzicht volledig wordt vertroebeld, zowel voor u als ook de hengstenhouder en mede-eigenaar.



Belangrijk is dat u als eigenaar (voor welk deel dan ook) tussentijds met uw mede-eigenaar om tafel gaat. Dit om de ontwikkelingen van het paard of de paarden te volgen, alsmede hierover vervolgspraken te maken. Mijn advies, maak een plan. Elk paard ontwikkelt zich anders, de trainer/opfokker kan hierover veel informatie verschaffen. Zo houdt u overzicht en de regie in handen, krijgt u duidelijkheid over de kosten, maar ook als het paard verkocht wordt wie er dan meedeelt in de verkoopprijs en tot welk percentage.

lingsovereenkomst op te stellen. Verder is het belangrijk om minimaal twee keer per jaar een evaluatie te houden over uw paard(en), waarbij bepaalde afspraken kunnen worden aangepast, een dossier bij te houden per paard en wat te doen bij een geschil, welke rechter en welk recht er van toepassing is. Hierboven heb ik slechts een deel van mogelijke afspraken genoemd. Het komt ook voor dat partijen een samenwerking aangaan waarbij de ene partij kennis van paarden inbrengt en de andere geld. U

## Vertrouwen is goed, maken van schriftelijke afspraken is beter!

### Wie is eigenaar?

Het is belangrijk om in elk geval vast te leggen wie de eigenaar is en wie de kosten draagt van het paard (verzorging/verzekeringen, inclusief wettelijke aansprakelijkheid/opfok/training), welk doel u heeft met het paard (keuringsklaar maken, verkoop etc.), welke periode u afsprekt en tegen welk tarief, krijgt de trainer een volmacht om namens u te verkopen, zo ja, wat heeft u en/of uw mede-eigenaar aan de trainer hierover verklaard; meer in het bijzonder welke (minimum) verkoopprijs heeft u afgesproken en welk winstdeel is voor de trainer? Dient u dan ook nog rekening te houden met andere onkosten, zoals een bemiddelaar? Het is belangrijk om in dat geval een verkoop/bemidde-

begrijpt ook hier het belang van schriftelijke afspraken.

Het drinken van een kopje koffie met uw zakenpartner in paarden is goed om de vriendschapsband te onderhouden, maar dit betreft meer dan alleen het praten over uw paard. Vertrouwen is goed, het maken van schriftelijke afspraken is beter! 🏰

Mr. Aukje Kroondijk is advocaat bij Omny De Vries Advocaten in Wolvega. Ze is specialist op het gebied van hipisch recht, agrarisch recht, ondernemingsrecht en economisch strafrecht.  
[www.omnydevries.nl](http://www.omnydevries.nl)