

DIALOOGDAGEN PAARDENHOUDERIJ 2012

Dialogdag 1 – Internationale Promotie van Sportpaarden

Discussietekst – verslag 14.05.2012

1.	INLEIDING: VLAAMSE SPRINGPAARDEN, EEN EXPORTPRODUCT VAN WERELDKLASSE	2
2.	PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN VIA FLANDERS INVESTMENT & TRADE	4
3.	PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN AGENTSCHAP ONDERNEMEN EEN	11
4.	PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN VIA VLAM	12
5.	DISCUSSIE: INITIATIEVEN INTERNATIONALE PROMOTIE VAN VLAAMSE SPORTPAARDEN?	14
6.	DISCUSSIE: SELECTIE VAN DE MEEST INTERESSANTE TE BENADEREN LANDEN	15
7.	DISCUSSIE: WELKE PROMOTIEACTIVITEITEN?	18
8.	DISCUSSIE: KUNNEN TARGETS VOOROPGESTELD WORDEN EN ZO JA WELKE?	25
9.	DISCUSSIE: SWOT-ANALYSE	26
10.	DISCUSSIE: FINANCIERING - BUDGET?	28
11.	ACTIEPUNT: WEGWERKEN CONCURRENTIEVERVALSING INGEVOLGE TOEPASSING VERLAAGD BTW-TARIEF	29
12.	ACTIEPUNT: AANWEZIGHEID BUITENLANDSE RUITERS EN SPORTTECHNISCHE BEGELEIDERS IN VLAANDEREN	31
13.	ACTIEPUNT: ACTIVEREN VAN HET AFSLUITEN VAN HANDELSPROTOCOLS	37
14.	ACTIEPUNT: JURIDISCHE PROBLEMEN BIJ DE VERKOOP VAN PAARDEN	41
15.	KNELPUNTEN BIJ EXPORT VAN PAARDEN VANUIT VLAANDEREN NAAR DERDE LANDEN (NIET-EU)	42

1. INLEIDING: VLAAMSE SPRINGPAARDEN, EEN EXPORTPRODUCT VAN WERELDKLASSE

Onze Vlaamse springpaarden zijn een exportproduct van wereldklasse.

- Van de 121 deelnemende paarden aan het wereldkampioenschap jumping in 2010 in Kentucky waren er maar liefst 23 BWP- en 8 Zangersheide geregistreerd.
- Nu al staat vast dat ook op de Olympische Spelen in Londen Vlaams gefokte sportpaarden, naast onze ruiters, een prominente rol zullen spelen.
- Met Philippe Le Jeune (Kentucky 2010) en Jos Lansink (Aken 2006) hebben we twee opeenvolgende wereldkampioenen jumping.
- Sedert 2007 tot op heden staat de BWP-dekhengst Darco onafgebroken op nummer één in de dekhangstenranking van de **World Breeding Federation for Sporthorses** (WBFSH). Geen enkele andere hengst deed hem dat ooit voor. Hierdoor is Darco zonder enige twijfel “de beste hengst aller tijden”!
- In de officiële FEI WBFSH World Ranking List - Jumping voor Studbooks staan de Vlaamse Stamboeken BWP en Zangersheide in maart 2012 respectievelijk op de vierde en de achtste plaats. Wanneer rekening gehouden wordt met het aantal geregistreerde paarden per stamboek, staan onze Vlaamse springpaardenstamboeken aan de absolute top. Fokkerij en sport gaan hand in hand met resultaten die geen enkele andere sporttak kan voorleggen.
- ...

Het verder oplist van de **fenomenale sportresultaten** van in Vlaanderen gefokte jumpingpaarden zou te ver leiden, maar het staat buiten kijf dat ze een gegeerd exportproduct zijn. Ratina Z, bekroond als “paard van de eeuw”, Safari Van 't Merelsnest (“Sapphire”), Windows van het Costersveld (“Cornet Obolensky”), ... zijn begrippen in de springpaardenwereld. Overal ter wereld concurreren in Vlaanderen gefokte sportpaarden op het hoogste niveau en jaarlijks vertrekken er duizenden naar alle hoeken van de wereld.

Het doel van deze dialoogdag is om van de sector zelf te horen waar de grootste moeilijkheden liggen bij de verkoop en de uitvoer van paarden binnen en buiten de Europese Unie. Aan de hand hiervan zal een actieplan opgesteld worden. Daarom werden ook de Vlaamse en federale administraties die van belang zijn voor de handel hierbij betrokken.

Het is de bedoeling om samen met de betreffende overheden overleg te plegen over de manier waarop de export van Vlaamse sportpaarden nog meer gepromoot en ondersteund kan worden, met inbreng, niet alleen van de beide stamboeken, BWP en Zangersheide, maar ook van handelaars en ruiters met een handelsstal.

Hiernaast kan onderzocht worden of een project opgestart kan worden om te komen tot een gezamenlijke marketing voor onze Vlaamse sportpaarden, “Flanders Horse Area”, met als doel structuur en ondersteuning te bieden om de export van onze sportpaarden te stimuleren. Hierbij bieden zich ook perspectieven voor aan de paardenhouderij verwante bedrijven. Dit project zou bijdragen tot het aantrekken van duurzame investeringen in deze sector in Vlaanderen.

Centraal daarbij staat de vraag of het mogelijk is om in gesloten slagorde de buitenlandse markten te verkennen en hierdoor de uitvoer van sportpaarden te stimuleren. Hierbij zal aandacht gegeven worden zowel aan het benutten van opportuniteiten als het wegwerken van beperkingen: het afsluiten van handelsprotocollen, het wegwerken van het concurrentieel nadeel van België inzake BTW, het wegwerken van problemen bij het bekomen van visa voor buitenlandse ruiters en sporttechnische begeleiders, ... Het woord is aan de sector.

Aandachtspunt

Als initiatiefnemer van deze tweede cyclus dialoogdagen benadrukt Vlaams minister-president Kris Peeters het belang dat hij hecht aan de paardenhouderij.

Deze eerste dialoogdag moet beschouwd worden als een startpunt voor de ontwikkeling van een concreet actieplan.

De minister-president wijst op het potentieel van Vlaamse springpaarden als exportproduct en toont zich bereid een marketingstrategie te ondersteunen die ontwikkeld en gedragen is door alle belanghebbenden.

2. PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN VIA FLANDERS INVESTMENT & TRADE

1. Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen / Flanders Investment & Trade

VLAIO/FIT is de Vlaamse overheidsinstelling bevoegd voor het bevorderen van de export en voor het aantrekken van buitenlandse investeringen.

De structuur van FIT is driedig:

- De hoofdzetel te Brussel: Hier zijn de core business diensten (internationale handel, investeren, marketing...) en de ondersteunende diensten (financiën, informatica, personeel...) gevestigd
- Het binnenlands netwerk: Dit bestaat uit 5 provinciale kantoren die fungeren als een eerste aanspreekpunt voor exporterende bedrijven
- Het buitenlands netwerk : 67 eigen kantoren wereldwijd met een economische vertegenwoordiging bestaande uit een Vlaams economisch vertegenwoordiger en een aantal lokale medewerkers

2. Overzicht dienstenpakket

Alle vragen rond internationaal ondernemen kunnen aan het binnenlands netwerk (provinciale kantoren) worden gesteld. FIT heeft een kantoor in elke provinciehoofdplaats: De plaats (c.q. provincie) waar een bedrijf gelegen is bepaalt welk provinciaal kantoor als lokaal aanspreekpunt fungeert.

Contactgegevens:

- Antwerpen: antwerpen@fitagency.be Tel. 03/260 87 22
- Brugge: westvlaanderen@fitagency.be Tel. 050/24 74 10
- Gent: oostvlaanderen@fitagency.be Tel 09/267 40 80
- Hasselt: limburg@fitagency.be Tel 011/29 20 80
- Leuven: vlaamsbrabant@fitagency.be Tel 016/66 56 00

a. Verstrekken van algemene informatie over internationaal ondernemen

De medewerkers van FIT maken u wegwijs in de dienstverlening van FIT en verstrekken informatie over internationaal ondernemen (marktinformatie, landeninformatie, financieringstechnieken, handelsreglementering...).

Op de website wordt heel wat basisinformatie over internationaal ondernemen ter beschikking gesteld: Landennota's, sectorale studies, handelsvoorstellen.

Voorwaarde: je dient als firma voorafgaand te registreren bij FIT. Dit gebeurt via de website www.flandersinvestmentandtrade.be luik registratie. De firma dient een contactformulier in te vullen en ontvangt binnen de 24u wachtwoord en login, waarna men dan alle info kosteloos kan raadplegen en downloaden.

Landennota's: er zijn landennota's over ca. 65 landen, klassiek opgebouwd uit 10 hoofdstukken per land (economische toestand, marktbenadering, kansrijke sectoren...).

Sectorale studies: er bestaan tientallen sectorale studies zeer divers van aard.

Voorbeelden: de Duitse zoetwarenmarkt, de grootdistributie in Zwitserland, de Zweedse bouwsector, bouwmaterialen, de milieusector in Argentinië,...

Diepgaande of specifieke landeninformatie bvb specifieke vragen over handelsreglementering kunnen ook aan de provinciale kantoren worden voorgelegd waarbij gespecialiseerde databases zoals de EU Market Access Database worden geraadpleegd.

De Marketing- & Communicatiedienst verspreidt actuele informatie via de nieuwsbrieven FIT-express en Wereldwijs, diverse mailings, de organisatie van events zoals de exportprijs "Leeuw van de Export, en dergelijke meer.

b. Verstrekken van specifieke commerciële informatie

Via het buitenlands netwerk bezorgen de medewerkers in provinciale kantoren u adressenlijsten van invoerders, verdelers, partners, concurrenten, potentiële klanten...

c. Marktonderzoek door het buitenlands netwerk

De economische vertegenwoordigers kunnen een (beperkt) marktonderzoek uitvoeren dat indicaties geeft over het marktpotentieel van uw product, distributiekkanalen, prijszetting, invoerreglementering...

d. Afsprakenprogramma in het kader van een individuele prospectiereis van een bedrijf (of bedrijfsgroepering)

Het buitenlands kantoor stelt een op maat gemaakt programma van afspraken en contacten met potentiële handelspartners op.

Voorbeeld: Een Vlaams bedrijf wil de Russische markt prospecteren maar heeft er zelf nog geen contacten. FIT Moskou en Sint-Petersburg kunnen dan een afsprakenprogramma op maat opstellen, in het kader van dergelijke prospectiereis. Het bedrijf dient dit aan te vragen via de provinciale kantoren, de bedrijfsgroeperingen dienen dit aan te vragen aan de gedelegeerd bestuurder van FIT.

e. Financiële steun

FIT biedt financiële ondersteuning aan KMO's met internationale plannen namelijk bij 8 verschillende exportinitiatieven (prospectiereizen, deelname aan vakbeurzen, productdocumentatie, uitnodiging van aankopers...) alsook aan bedrijfsgroeperingen via een oproep voor geïntegreerde projecten inzake internationaal ondernemen.

Cfr infra

f. Acties

FIT stelt een jaarlijks actieprogramma op. Dit is het geheel van collectieve acties met een geografische en sectorale spreiding. FIT organiseert exportpromotionele acties in alle werelddelen en voor de diverse economische sectoren in Vlaanderen. Inschrijven voor een actie dient te gebeuren via de website.

Diverse types acties

- Groepsstanden op buitenlandse vakbeurzen (steeds sectoraal): FIT organiseert jaarlijks een 30-tal collectiviteiten. Vakbeurzen in de sectoren agro-industrie en voeding worden meestal in samenwerking met de VLAM georganiseerd. Vlaamse bedrijven kunnen tegen een gesubsidieerde prijs een oppervlakte huren binnen de gemeenschappelijke stand. FIT verzorgt de volledige organisatie van de huur van de standoppervlakte tot de bouw van het paviljoen alsook de coördinatie en catering ter plaatse. Elk deelnemend bedrijf heeft aldus een volledig instapklare stand.
Voorbeelden: Alimentaria Barcelona, SIAL Parijs, World Food Moskou...
Bedrijven kunnen uiteraard ook individueel aan vakbeurzen deelnemen en daarvoor een financiële tegemoetkoming aanvragen.
Voorbeelden: Hippologica Berlijn, European Horse Fair Offenburg, IGW Berlijn...
- Beperkte deelname aan vakbeurzen: Product sample booth (PSB) en catalogoogstand
 - PSB : Het bedrijf kan voor een forfaitair bedrag iemand afvaardigen naar een beurs waar uw brochures, producten of stalen worden gepresenteerd. FIT verzorgt het onthaal en richt de stand in.
 - Catalogoogstand: Het bedrijf bezorgt een catalogoog/documentatie aan FIT. FIT richt een infostand in.
- Groepzakenreizen meestal multisectoraal van aard (een 25-tal per jaar): Bedrijven reizen met een delegatie naar de doelmarkt. Naast een beperkt gemeenschappelijk programma, heeft elke deelnemer een eigen B-B afsprakenprogramma.
Voorbeelden: Multisectorale groepzakenreizen naar Kazakstan, Saoedi-Arabië, Turkije, Japan...
- Seminaries over diverse thema's: FIT organiseert jaarlijks een 30-tal seminaries over diverse thema's
Voorbeelden: De export van voeding naar de VSA, het systeem van de Franse handelsagent, startende exporteurs in Duitsland, zakendoen met de Wereldbank...
- Uitnodiging van aankopers: FIT nodigt buitenlandse aankopers uit in Vlaanderen of naar de Vlaamse stand op een beurs en biedt de bedrijven aldus de kans hun producten of diensten aan de juiste beslissing nemers voor te stellen.
Voorbeelden: Uitnodiging van aankopers en verdelers uit de Franse bouwsector, uitnodiging Europese kopers en meubeldistributeurs naar de Meubelbeurs Brussel,...
- Contactdagen en exportdagen: De Vlaamse economische vertegenwoordigers komen in de loop van het jaar op werkbezoek naar de Vlaamse provincies en houden daar spreekdag voor de bedrijven via een afsprakensysteem. Bij de formule exportdagen wordt het afsprakenprogramma gecombineerd met een aantal landenseminaries.

g. Advies op maat

De adviseurs internationaal ondernemen in de provinciale kantoren kunnen uw exporttraject begeleiden: Ze verlenen advies bij uw exportstrategie, bij de opmaak van het exportplan,...

Verder kan een "Exportmeter" bij uw bedrijf worden afgenomen: Dit is een audittool die uw exportvaardigheden in kaart brengt, via een vragenlijst over de grote bedrijfsprocessen ; Het resulteert in een score en vooral in een rapport met aanbevelingen.

3. Subsidiemogelijkheden voor Vlaamse ondernemingen

a. Steunmogelijkheden voor ondernemingen ter bevordering van het internationaal ondernemen (besluit van de Vlaamse regering van 05/06/2009, gewijzigd bij ministerieel besluit van 21/03/2012).

Bedrijven met een exploitatiezetel in Vlaanderen die voldoen aan de Europese KMO-definitie kunnen in het kader van bovenvermeld subsidiebesluit steun ontvangen voor de volgende initiatieven ter bevordering van het internationaal ondernemen :

- Individuele prospectiereizen, deelname aan groepszakenreizen van Flanders Investment & Trade of deelname aan groepszakenreizen georganiseerd door derden. Deze prospectiereizen moeten ondernomen worden door personen die personeelslid of bestuurder zijn van de aanvragende onderneming. Prospectie wordt gedefinieerd als het zoeken naar afzetopportunities door het leggen van contacten met potentiële klanten/verdelers/agenten. De steun heeft betrekking op de reis- en verblijfkosten van één persoon, gebaseerd op forfaitaire bedragen.
- Deelname aan internationale beurzen in het buitenland of de deelname aan (of organisatie) van gelijkwaardige niche-evenementen in het buitenland. Voorbeelden van niche-evenementen zijn gespecialiseerde seminars, workshops, productpresentaties en andere events die zich richten tot het doelpubliek van de aanvrager. De subsidie varieert van 3.000 euro tot 7.500 euro, afhankelijk van het type initiatief en het land waar het plaatsheeft. Voor dit type zijn maximaal 2 subsidies per kalenderjaar mogelijk.
- De aanmaak van anderstalige productdocumentatie, commerciële vertalingen en inlassingen in buitenlandse vakmedia. De maximale subsidie voor dit type bedraagt 3.000 euro per kalenderjaar.
- De uitnodiging naar Vlaanderen van potentiële aankopers/decision makers uit landen buiten de Europese Economische Ruimte (EER). De steun heeft betrekking op de reis- en verblijfkosten van maximaal 5 personen per jaar.
- De oprichting van een prospectiekantoor in een land buiten de EER. De steun slaat op de meeste overheadkosten van het eerste werkingsjaar, exclusief lonen. De maximale steun bedraagt 55.000 euro.
- Kosten voor homologatie, certificatie en registratie.
- Kosten voor de intrek in een door Flanders Investment & Trade erkend dienstencentrum. De subsidie heeft vooral betrekking op de huurkosten voor een periode van minimaal drie en maximaal achttien maanden.
- Prospectiereizen naar multilaterale instellingen voor projecten buiten de EER.

Enkele algemene principes :

- Het steunpercentage bedraagt steeds 50% van de aanvaarde kosten, behalve voor de aanmaak van productdocumentatie (altijd 40%) en voor de eerste 3 goedgekeurde aanvragen van ondernemingen die nog nooit een subsidieaanvraag hebben ingediend bij Flanders Investment & Trade.
- Een onderneming kan maximaal 4 goedgekeurde subsidies per kalenderjaar ontvangen.
- De meeste initiatieven moeten gericht zijn op de ontwikkeling van markten waar de aanvrager nog geen of een beperkte omzet realiseert. Dit is bijvoorbeeld het geval voor prospectiereizen, de oprichting van prospectiekantoren en voor de intrek in een erkend dienstencentrum.
- Het dossierbeheer verloopt volledig elektronisch, van indiening tot uitbetaling.
- De subsidieaanvraag moet steeds ten laatste 15 kalenderdagen voor de aanvang van het initiatief online ingediend worden. Indien het dringend karakter van het initiatief kan aangetoond worden kan FIT afwijken van de indieningstermijn, maar dossiers die ingediend worden tijdens of na afloop van het initiatief zijn nooit ontvankelijk.

Beoordelingscriteria :

Flanders Investment & Trade probeert de ingediende dossiers zo snel mogelijk te behandelen en te beslissen. De belangrijkste beoordelingscriteria zijn de adviezen van het binnen- en buitenlands netwerk van FIT en de meerwaarde van de voorgestelde initiatieven voor de Vlaamse economie en werkgelegenheid.

Inlichtingen: Flanders Investment & Trade (FIT), Gaucheretstraat 90 te 1030 Brussel, contactpersoon de heer Yves Roekens, wvd diensthoofd financiële stimuli (telefoon 025048820 yves.roekens@fitagency.be).

h. KMO-portefeuille

Flanders Investment & Trade is bevoegd voor de pijler internationaal advies. Ondernemingen kunnen gesubsidieerd advies inkopen bij een erkende dienstverlener over aspecten met betrekking tot internationaal ondernemen : een marktstudie, juridisch advies, ...

De maximale subsidie per project bedraagt 5.000 euro. Het steunpercentage bedraagt 50%.

Online aan te vragen via de applicatie www.kmo-portefeuille.be

Inlichtingen: Flanders Investment & Trade (FIT), Gaucheretstraat 90 te 1030 Brussel, contactpersoon de heer Yves Roekens, wvd diensthoofd financiële stimuli (telefoon 025048820 yves.roekens@fitagency.be).

4. Subsidies aan bedrijfsgroeperingen, (gemengde) kamers van koophandel en businessclubs

- **Wie komt in aanmerking?**

- Bedrijfsgroepering of businessclubs = een vereniging van bedrijven, die geen winstoogmerk heeft en die voor haar leden projecten organiseert ter bevordering van internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen of ter bevordering van het aantrekken van buitenlandse investeringen naar Vlaanderen.
- Gemengde kamer van koophandel (of internationale businessclub) = een vereniging van bedrijven en personen, die geen winstoogmerk heeft en die als hoofddoel heeft de handels- en investeringsbetrekkingen tussen Vlaanderen en een ander land of een andere regio te optimaliseren; en die projecten organiseert ter bevordering van het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen of ter bevordering van het aantrekken van buitenlandse investeringen naar Vlaanderen. Een gemengde kamer of businessclub is dus een bedrijfsgroepering met geciteerde specifieke kenmerken. Om te bewijzen dat aan deze bepaling wordt voldaan dient de aanvrager bij de indiening van het eerste dossier volgende documenten aan F.I.T. te bezorgen: een document waaruit het representatieve karakter van de aanvrager blijkt, de meest recente versie van de gecoördineerde statuten en een balans (en resultatenrekening) van het meest recente, goedgekeurde boekjaar.
- Voorbeelden: Unizo, Agoria, Voka, Flanders Bio, AVBS, Vlaams Chinese Kamer van koophandel, ...

- **Wat?**

- Project = een samenhangend geheel van activiteiten of initiatieven die een welbepaalde (strategische) doelstelling voor ogen hebben en die een duidelijk economisch toegevoegde waarde creëren voor het Vlaams bedrijfsleven op het vlak van het bevorderen van het internationaal ondernemen en het aantrekken van investeringen.
- De finaliteit van een project is het genereren van concrete internationale businessopportunities voor de individuele bedrijven.
- Overstemming met de doelstelling Vlaamse Overheid: VIA/PACT 2020/NIB.

- Cruciaal is dat het project duidelijke en gekwantificeerde targets bevat. Na afloop van het project zal Flanders Investment & Trade bij beoordeling van de eindafrekening van het project rekening houden met de realisatiegraad van vooropgestelde targets.
- De geplande projecten worden minstens voor 50% gefinancierd uit eigen middelen.

- **Algemene informatie**

- Jaarlijkse oproep op 15 september (Deadline indiening 15 oktober).
- De projecten kunnen een sectoraal, multisectoraal of multidisciplinair karakter hebben.
- De kostprijs van projecten moet minimaal 5.000 euro bedragen.
- Voor projecten die worden ingediend met Flanders Investment & Trade als partner dient duidelijk gespecificeerd en geïdentificeerd te worden welke financiële of andere steun van Flanders Investment & Trade reeds werd ontvangen of zal ontvangen worden in het kader van het project.
- Projecten kunnen maximaal een looptijd van 3 jaren hebben volgend op de datum van oproep. Per projectjaar moet een individuele begroting opgesteld worden.
- De weerhouden dossiers worden door een evaluatiecommissie beoordeeld. Het advies van de evaluatiecommissie wordt aan de voogdijminister voorgelegd voor goedkeuring.

- **Inlichtingen**

Flanders Investment & Trade (FIT), Gaucheretstraat 90 te 1030 Brussel, contactpersoon de heer Christophe Boone, adjunct van de directeur (telefoon 025048786 christophe.boone@fitagency.be).

FIT organiseert exportdagen begin juni voor Centraal- en Oost-Europa!

Tijdens deze exportdagen heeft u de mogelijkheid om een individueel gesprek aan te vragen met de vertegenwoordigers uit volgende landen:

- Bulgarije/Macedonië - Eric Santkin (Sofia)
- Hongarije - Béla Nagy (Boedapest)
- Kroatië - Antonio Garcia (Zagreb)
- Polen - Luc Strybol (Warschau)
- Polen - Barbara Libera (Poznan)
- Roemenië/Moldavië - Dirk Timmerman (Boekarest)
- Rusland - Dmitry Gousakov (Sint-Petersburg)
- Rusland - Andrey Emeljanov (Nizhny Novgorod)
- Rusland - André De Rijck (Moskou)
- Servië/Montenegro - Ann-Véronique Mortier (Belgrado)
- Slowakije - Lucia Harabinova (Bratislava)
- Slovenië/Bosnië-Herzegovina - Paul Vanoverloop (Ljubljana)
- Tsjechië - Frederik De Potter (Praag)

Inschrijven kan tot en met 1 juni 2012 via volgende link:

<http://www.flandersinvestmentandtrade.be/acties/2012/06/12/Exportdag-Centraal-en-Oost-Europa?opendocument>

Deelnameprijs : 50 euro

Voor bijkomende informatie kan u contact nemen met Linda Huybrechts - tel. 02 5048837 - e-mail: linda.huybrechts@fitagency.be of met uw provinciaal kantoor.

Aandachtspunt

Philippe Le Jeune wijst erop dat de bestaande dotaties, wedstrijden en ondersteuning onvoldoende en niet evenredig zijn met de internationale topprestaties van de Vlaamse sportpaarden en ruiters. Bovendien is het moeilijk om de weg te vinden naar de verschillende bestaande steunmogelijkheden.

Hij vraagt meer steun en omkadering, in het bijzonder voor jonge paarden en ruiters.

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

Wat betreft de bezorgdheid van Philippe Le Jeune i.v.m. de prijzengelden is het uitgesloten dat de overheid zal investeren in prijzengelden voor de fokkerij of voor de ruitery. De overheid, sportadministratie investeert in goedwerkende sportfederaties en subsidieert de federaties op twee manieren:

- personeel
- werking subsidies per kop van het aantal ruiters

Het is een uitdaging voor de federaties om efficiëntiewinsten te boeken in het goed besturen ervan, zodanig dat de gelden meer gerecupereerd kunnen worden in de richting van de sportbeoefening zelf.

Het is absoluut noodzakelijk dat binnen de sport zelf ervoor gezorgd wordt dat er meer gelden terugvloeien naar de eigenlijke sportbeoefening. De verkoop zal daartoe een bijdrage moeten leveren om een percentage op de winsten terug te laten vloeien naar de brede sport van de fokkerij. De lasten kunnen niet enkel gedragen worden door de overheid. Er moet nagedacht worden over een systeem waarbij financiering binnen de sector zelf mogelijk is.

Mark Wentein (Vlaamse Liga Paardensport)

“Ik wil ook nog even op Philippe Le Jeune reageren, onze wereldkampioen die zegt dat het moeilijk is in de sport, hij rijdt jammer genoeg voor onze Waalse collega's anders zou hij weten dat via het budget van topsport zo maar even 427.000 € via BLOSO, via de Vlaamse Liga Paardensport naar die topruiters gaat, misschien had hij dan ook een stukje van de koek kunnen meenemen. Dit entre parenthèses.”

3. PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN VIA HET AGENTSCHAP ONDERNEMEN | ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN

Enterprise Europe Network Vlaanderen (EEN) begeleidt ondernemers (KMOs) bij:

- Het zoeken van partners voor commerciële samenwerking in het buitenland;
- Het zoeken naar strategische partners voor innovatie;
- Het vinden van een weg in verschillende aspecten van de Europese regelgeving;
- Toegang tot Europese financiering voor projecten

EEN verleent deze diensten aan iedere ondernemer ongeacht zijn/haar sector. Dit is een gepersonaliseerde dienstverlening op basis van een intakegesprek waar meestal diverse problemen (vaak aanverwante) naar boven komen mbt de internationalisering van een KMO.

EEN kijkt op basis van zo'n gesprek wat zij zelf kunnen doen en wat anderen kunnen doen, al dan niet met haar eigen follow up.

EEN heeft zowel binnen de EU als daarbuiten haar eigen Enterprise Europe netwerk, en werkt complementair aan FIT in deze.

Aanvullend

Anne Depré (Agentschap Ondernemen - EEN)

Enterprise Europe Network (EEN) is een Initiatief van de Europese commissie om KMO's meer te ondersteunen en advies te geven i.v.m. hun internationale ondernemingsplannen.

EEN richt zich vooral tot KMO's die nog maar weinig ervaring hebben op internationaal vlak en begeleidt hen waar mogelijk bij hun eerste stappen richting internationalisatie.

In Europa zijn er een 600-tal gelijkaardige organisaties zoals het Agentschap Ondernemen die het label van Europees netwerk dragen. EEN kan beroep doen op dit netwerk bij specifieke vragen (o.a. research inzake dotaties en overheidssteun in andere landen).

EEN geeft enkel informatie en advies op maat en geen financiële steun.

EEN is ingebed in het Agentschap Ondernemen. Binnen dit Agentschap kan via de kmo-portefeuille subsidies aangevraagd worden voor opleiding, advies, strategisch advies, advies internationaal ondernemen en technologieverkenning.

4. PRESENTATIE: STEUNMOGELIJKHEDEN VIA VLAM

VLAM staat voor het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing vzw. VLAM is een extern verzelfstandigd agentschap in privaatrechtelijke vorm (vzw) behorende tot het beleidsdomein Landbouw en Visserij van de Vlaamse overheid.

VLAM heeft als decretaale opdracht de afzet van de Vlaamse landbouw-, tuinbouw- en visserijproducten en agrovoeding te bevorderen in binnen- en buitenland. Opdrachtgevers zijn de Vlaamse overheid en het Vlaamse bedrijfsleven.

a. Werking en financiering van VLAM sectoren

Het VLAM-promotiebudget wordt hoofdzakelijk samengesteld uit promotiefondsen die geïnd worden bij de verschillende geledingen uit de land- en tuinbouwsectoren en de visserijsector. Daarnaast subsidieert de Vlaamse overheid de algemene werking en sectoroverstijgende en sectorondersteunende werking van VLAM. Daarnaast is er financiële steun van de Europese Unie voor bepaalde promotieprojecten.

De VLAM werking is momenteel uitgegroeid tot elf sectoren, ieder met een eigen Sectorgroep. Hierin zitten vertegenwoordigers (representatieve federaties en landbouworganisaties) van de verschillende sectorgeledingen. De Sectorgroepen hebben verregaande bevoegdheid over alle promotie-aangelegenheden die betrekking hebben op hun sector. De Sectorgroep bepaalt ook de financiering en de financieringswijze. Zij kunnen onder meer voorstellen een verplichte bijdrage in te voeren per product of per groep van producten en bepalen wat met het promotiebudget gebeurt.

De verschillende sectoren kunnen bij hun werking beroep doen op de ondersteunende diensten van VLAM, zoals marketing en pers & communicatie.

De Raad van Bestuur voert het algemeen beleid van VLAM, waakt over de uniformiteit en solidariteit tussen de sectoren, beslist of de door de sectoren voorgestelde bijdragen al dan niet worden ingesteld en is eindverantwoordelijk voor de VLAM-werking.

De beslissing van de raad van bestuur over de verplichte bijdragen wordt door de Vlaamse Regering algemeen bindend verklaard voor iedereen die in de betrokken sector actief is.

i. Nieuwe sectoren bij VLAM?

In principe kan elke productsector aansluiten bij VLAM via zijn sectororganisatie(s) die aan de representativiteitsvoorwaarden voldoet(n). De Raad van Bestuur van VLAM beslist over de lidmaatschapsaanvragen. Eens lid kan de productsector een (export)promotieprogramma uitwerken en de nodige financiering en financieringsmethode uitwerken.

Aanvullend

Joris Coenen (VLAM)

Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing vzw (VLAM) bevordert de afzet van de Vlaamse landbouw-, tuinbouw- en visserijproducten en agrovoeding in binnen- en buitenland.

VLAM heeft geen eigen middelen, het VLAM promotiebudget wordt hoofdzakelijk samengesteld uit promotiefondsen die geïnd worden binnen de verschillende sectoren waarvoor ze werkt.

Op deze manier kunnen middelen uit een sector gebundeld en objectief bij mekaar gebracht worden.

Ook subsidieert de Vlaamse overheid de algemene werking en sector overstijgende en sector ondersteunende promotiewerking van het centrum. Daarnaast is er financiële steun van de Europese Unie voor bepaalde promotieprojecten.

Iedere sector beslist over het bijdragesysteem en bepaalt in overleg met VLAM de strategie en doelstellingen, die dan uitmonden in concrete promotieactiviteiten.

Overkoepelend is er een Raad van Bestuur waarin, naast de afgevaardigden van de sectorgroepen, de vertegenwoordigers van de representatieve beroepsorganisaties uit de land- en tuinbouw, handel en distributie zetelen.

VLAM werkt regelmatig samen met FIT in het buitenland, o.a. organisatie van handelsmissies, sponsoring van congressen (voor de paardensector zou dit wedstrijden en veilingen kunnen zijn).

Steunmogelijkheden Departement Landbouw en Visserij

Ann De Praeter (Vlaamse overheid – Landbouw en Visserij)

Het Departement Landbouw en Visserij heeft de voorbije jaren met een relatief beperkt subsidiebudget heel wat helpen realiseren in de paardenfokkerij. Belangrijk is dat de activiteiten waarvoor de subsidies werden bestemd, vastgesteld werden in overleg met de erkende fokkersverenigingen.

Een eerste stap was het instellen van een systeem voor het bijhouden van de stamboekadministratie. Daarvoor werd deels gesubsidieerde software ter beschikking gesteld van de fokkersverenigingen. Dit had meteen een soort hefboomeffect: de software was namelijk de voorloper voor het databeheer in het kader van de centrale gegevensbank voor paarden .

De tweede stap is het online beschikbaar stellen via internettoepassingen van stamboekgegevens aan de paardenfokkers. Op die manier kunnen fokkers bijvoorbeeld de afstammingsgegevens van hun paarden raadplegen maar ook gegevens meedelen of documenten opvragen.

De derde stap is het koppelen van resultaten in de sport aan de stamboekgegevens van het paard. In een optimale situatie is er namelijk een symbiose tussen sport en fokkerij. Sport heeft goed presterende paarden nodig en fokkerij heeft sport nodig om te weten welke paarden goed presteren. De realisatie van die derde stap is vandaag al opgestart. Er is vanuit de Belgische Confederatie van het Paard namelijk een overeenkomst opgesteld over gegevensuitwisseling tussen fokkerij en sport. Goede resultaten in de sport geven een meerwaarde aan een paard. De resultaten van springwedstrijden worden gebruikt voor het berekenen van een genetische springindex, GSI. Die index, de fokwaarde voor het kenmerk springen, zou meer bekend moeten worden gemaakt.

Tot slot een suggestie. Tot hiertoe werd vooral de mogelijkheid van export van paarden behandeld. Dat blijkt in een aantal gevallen, zoals de uitvoer naar China, voor problemen te zorgen. Alhoewel de uitvoer van presterende paarden het meeste toegevoegde waarde oplevert, het paard werd getraind en behaalde wedstrijdprestaties, is het misschien goed te overwegen of de export van sperma interessant kan zijn. Voor de rundveesector is de export van sperma naar China bijvoorbeeld wel met succes geregeld.

5. DISCUSSIE: NOOD AAN BIJKOMENDE ONDERSTEUNENDE INITIATIEVEN VOOR DE INTERNATIONALE PROMOTIE VAN VLAAMSE SPORTPAARDEN?

De eerste vraag die zich stelt is of er nood is aan een orgaan ter ondersteuning van een globale internationale marketing van Vlaamse sportpaarden en zo ja, onder welke structuur.

Alle Vlaamse paardenhandelaars hebben hun eigen netwerk. In se zijn het concurrenten, hoewel ze ook onderling handel drijven en samenwerken. Het merendeel van de topruiters haalt een groot deel van zijn inkomsten uit de verkoop van paarden. De bestaande handel in Vlaanderen zou ondersteund kunnen worden door een algemene centrale marketing die uitgaat van een onafhankelijke, gespecialiseerde organisatie.

Vanuit deze algemene werking zou kunnen voorzien worden in de uitbouw van diverse initiatieven in functie van marketing:

Tot op heden bestaan er onvoldoende mogelijkheden voor een gezamenlijke algemene marketing en vermarkting. In het bijzonder hebben onze Vlaamse topruiters, als ambassadeurs van onze topproducten, ingevolge hun drukke agenda dikwijls hiervoor niet de nodige tijd.

Het project "Een gezamenlijke marketing voor Vlaamse sportpaarden" zou de nodige structuur en ondersteuning kunnen bieden om de verkoop van sportpaarden te stimuleren samen met het aantrekken van duurzame investeringen in deze sector in Vlaanderen.

Deze dialoogdag wenst de missing links in de marketing en verkoop van onze Vlaamse sportpaarden in kaart te brengen en eventueel een oplossing te bieden om een gezamenlijk, intensief promotie- en verkoop project op te zetten.

Vraag is of er nood is om in gesloten slagorde op te treden om de dikwijls onderontgonnen buitenlandse markten te verkennen en concrete acties op te zetten.

Om gestructureerde subsidiëring mogelijk te maken, om aan het beleid te tonen dat de sector van Vlaamse sportpaarden het idee van gezamenlijke promotie genegen is, is het noodzakelijk om in een juridische structuur te voorzien.

Vraag:

- Welke structuur wenst de sector ?
 - Vzw, VOF,
- Maatschappelijk doel van deze structuur?
- Wie kan lid worden van deze structuur?

Filip Vande Cappelle (European Horse Services)

Een aantal jaren geleden is er een initiatief geweest o.a. ook via FIT om een soort cluster te vormen met een aantal bedrijven en stamboeken. Het idee was om op privé-initiatief van een aantal bedrijven om wat centen bij elkaar te brengen en als één geheel naar buitenlandse beurzen te gaan en een folder te drukken. De geraamde basisinvestering (van 1.200 tot 1.500 euro per bedrijf) was voor een aantal bedrijven veel te hoog: van de 12 bedrijven haakten 9 af.

Dit initiatief was geen succes maar wel leerrijk. Het idee op zich is zeer goed maar heeft meer kans op slagen indien het wordt gecoördineerd door een soort vzw vanuit de overheid. Het is belangrijk dat dergelijk initiatief van bovenuit gestuurd wordt en men er als bedrijf/stamboek/vereniging op kan aansluiten (eventueel met betaling van lidgeld).

In overleg met de vzw zou dan kunnen beslist worden over de strategie en doelstellingen, die dan uitmonden in concrete promotieactiviteiten.

Het ideale scenario is dus dat het initiatief door de overheid genomen wordt, dat zij ook budget vrijmaken om een constructie op te starten zoals destijds het paardenloket. Deze constructie kan dan op termijn zelf bedruipend worden. Hij is bereid om aan zo'n initiatief mee te werken qua middelen en financiën.

Reactie FIT

Het oorspronkelijke initiatief om te werken in clusters was inderdaad niet echt succesvol. Met deze ervaring lijkt de grootste slaagkans er in te bestaan om een duurzame structuur te creëren waarbij moet bekeken worden of de sector bereid is om een soort van ledenbijdrage te leveren.

Wat betreft het draagvlak zou de sector in ruime zin moeten betrokken worden.

De geografische benadering zal eerder een combinatie zijn van mature en groeiemarkten.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket) wijst op het belang dat de minister president aan zo'n initiatief wilt meewerken op voorwaarde dat het voldoende door de sector gedragen wordt.

Axel Verlooy (Eurohorse)

Is bereid hieraan mee te werken.

Pieter Van Tienen (Altez group - Geerkens- Hippico)

Hij vindt het nuttig om samen te werken aan de internationale promotie.

Zowel de stallenbouw, de bodemaanleggers, de omheiningen, zoeken ook die weg naar het buitenland. In het verleden is er met handelaars al heel vaak samengewerkt, dit resulteerde in de uitwisseling van interessante contacten. Een snellere weg voor zowel de industrie als de handelaars nut aan kunnen hebben is een centrale informatie-uitwisseling en dan vooral om de valkuilen in de markt aan te pakken. Dit gekoppeld aan een centraal kwaliteitslabel waar de hele industrie en de sport voordeel uithaalt.

Marcel De Bruyne (Vlaamse Federatie voor Paardenwedrennen)

Het is een goed initiatief maar hij vraagt om het niet te beperken tot warmbloedpaarden maar ook uit te breiden naar andere rassen, in het bijzonder de Engelse Volbloed. Daarvoor is er in China interesse.

WimVerwimp (Dressuurstal Verwimp)

Wim Verwimp vindt dit een goed initiatief maar vraagt aandacht voor dressuurpaarden.

BWP heeft in het verleden de boot een beetje gemist (15-20 jaar terug). Intussen is een inhaalmanoeuvre bezig. Binnen BWP kan meer promotie gemaakt worden voor dressuurpaarden. Voor dressuursport is er in China momenteel nog geen afzetmarkt. Japan, Korea, Amerika, Zuid-Afrika zijn zeer geïnteresseerd. De Arabische landen niet zo omdat die meer op spektakel uit zijn.

Hij maakt ook een bedenking rond bouwvergunningen (landbouw versus sport) en schetst volgende problematiek: de fokker mag in een landbouwgebied zitten maar een africhter in principe niet meer. Daar zitten al veel discussies rond. Nochtans is de vestigingsplaats belangrijk want het is een uithangbord naar bezoekers toe en daarom een belangrijke tool bij promotie.

Maarten Brondeel (Stoeterij De Breemeersen)

Hij is ook van mening dat er één gezamenlijk front moet gevormd worden, al dan niet binnen een bestaande structuur. VLAM erbij betrekken lijkt zeker nuttig.

Ellen Van Guyse (Stephex Stables)

Deelt deze mening om samen te werken aan de internationale promotie van Vlaamse sportpaarden.

Zij heeft bezwaar om met alle handelaars samen (concurrenten) te vertrekken op handelsmissie. Financiële steun daarentegen kan wel.

6. DISCUSSIE: SELECTIE VAN DE MEEST INTERESSANTE TE BENADEREN LANDEN

Om het overleg te onderbouwen hebben we beroep gedaan op de kennis van Filip Vande Cappelle van European Horse Services (EHS). Hij was zo vriendelijk om een overzicht te geven aangaande de huidige export van Vlaamse sportpaarden. Het gaat over sportpaarden met oorsprong Vlaanderen (criterium inschrijving stamboek) en een internationale bestemming (dus buiten EU).

In functie van een efficiënte promotie van onze Vlaamse sportpaarden zou best de focus gelegd worden op een beperkt aantal landen. Criteria voor de keuze kunnen zijn: landen met dezelfde taal (promotiemateriaal), grote evenementen, reeds kennis van de markt, invoerbependingen, bestaande contacten,

In eerste instantie zouden een beperkt aantal landen geselecteerd kunnen worden met een belangrijk marktaandeel en daarnaast en enkele bijkomende landen waar zich nieuwe opportuniteiten voordoen.

Voorbeelden:

- De Verenigde Staten,
- Canada,
- Mexico,
- Argentinië,
- Brazilië,
- China,
- Zuid-Korea,
- Japan,
- Rusland,
- Hongarije,
- Polen,
- Italië,
- Spanje,
- Portugal,
- Frankrijk,
- het Verenigd Koninkrijk,
- Marokko,
- Saoedi-Arabië,
- Verenigde Arabische Emiraten,
- Oman,
- Turkije,
- Koeweit,
- Egypte, ...
- ...

Jan Van Tricht (Equus horses)

Het leggen van de juiste contacten in het buitenland is moeilijk en moet bijgevolg gestimuleerd worden (bv. via handelsmissies). China is voor het ogenblik nog een groot land maar met weinig afzet voor de paardensport. China kan echter een goede markt worden mits eraan gewerkt wordt. Verder somt hij Rusland, Noord en Zuid-Amerika en Azië op.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket) vraagt naar bereidheid om mee in te stappen in een gezamenlijke actie met verschillende handelaren om export van paarden te promoten.

Axel Verlooy (Eurohorse)

Als we dit doen moet het gezamenlijk gebeuren maar het product heeft momenteel weinig promotie nodig. Heel de wereld komt naar België om paarden te kopen. Axel heeft uitgebreide ervaring met export naar verschillende landen maar heeft recent voor het eerst problemen met China.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

De toppaarden verkopen goed maar het is de categorie daaronder die problemen geeft om te vermarkten. Is er in bepaalde landen afzet mogelijk hiervoor?

Axel Verlooy (Eurohorse)

Het is wel zo dat China nog niet de toppaarden koopt maar de categorie daaronder. Het grootste probleem van een fokker is dat de periode tussen de dekking van een merrie en het moment dat het paard rijp is en verkoopbaar is (6-7 jaar) veel geld kost en als je dan niet de betere kwaliteit hebt ziet het er financieel niet zo goed uit. Het feit is dat er toch al heel wat paarden naar het buitenland vertrekken.

Filip Vande Capelle (European Horse Services)

Hij maakt de nuance dat zijn bedrijf niet alle paarden verstuurd en dat ze niet allemaal uit Vlaanderen afkomstig zijn. Vorig jaar zijn er via EHS om en bij de 3000 paarden verstuurd in export. China wordt belangrijk. Er zijn grote partijen paarden die via Nederland naar China vertrekken. Vaak 40-50 paarden per zending. Daar ligt wel degelijk een opportuniteit.

7. DISCUSSIE: WELKE PROMOTIEACTIVITEITEN?

a. Uitbouw van een minstens 4-talige Website

Op een adequaat uitgebouwde meertalige website kunnen BWP&Z paarden gepromoot worden. Ook hun sportresultaten kunnen er aan bod komen.

Vragen:

- Welke talen
- Welke inhoud
- Sponsoring mogelijk?

b. Promotie materiaal

Vanuit de centrale marketing kan promotiemateriaal uitgewerkt worden: Meertalige promotiefilm, folders, ...

c. De Olympische Spelen als promotie- en marketinginstrument

Nu al staat vast dat Vlaams gefokte paarden, naast onze ruiters, een prominente rol zullen spelen op de Olympische Spelen in Londen.

Zowel deze paarden als onze ruiters, zijn een niet te onderschatten uithangbord.

In het verleden werden sportieve resultaten onvoldoende promotioneel en marketinggericht uitgbaat.

Een persmoment met aandacht zowel voor de aangeduide ruiters als de in Vlaanderen gefokte paarden zou voldoende promotioneel en marketinggericht ondersteund moeten worden.

Eens er effectief resultaten behaald worden zou eveneens voorzien moeten worden in maximale promotionele en marketinggerichte aanwending ervan.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Het belang van de synergie tussen sport en fokkerij is reeds aangehaald. De vraag is wat er kan gebeuren als marketing voor de Olympische Spelen? En kan BLOSO daarbij helpen?

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en Sport)

Sport en fokkerij gaan samen. De twee kunnen echt niet zonder elkaar. De internationale promotie van de Vlaamse sportpaarden is ook een bezorgdheid vanuit de Vlaamse sportadministratie. Ook de begeleiding van topsport om er over te waken dat er voldoende goede paarden beschikbaar blijven voor onze topruiters is een aandachtspunt.

De handelaars zijn uiteraard vragende partij om grote winsten te maken en vaak zijn de paarden in het jaar vóór de Olympische Spelen het meeste waard (als de hoop op de prestaties het grootst is) maar het jaar erna komt dikwijls de ontuchtering dan zijn de verkoopmogelijkheden minder.

Het is de bezorgdheid van de sportadministraties en sportfederaties om ten allen tijden met Belgische combinaties te presteren. Het ene kan dus niet zonder het andere. Het is een uitdaging voor BLOSO, de afdeling topsport en de sportfederaties om een oplossing te vinden om op het juiste moment in het zicht van de grote sportevenementen waarnaar gepiekt wordt (EK, WK en Olympische Spelen), erover te waken dat er net op het juiste moment voldoende Vlaamse combinaties deelnemen.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Hoe kan een handelaar gemotiveerd worden om de verkoop van een paard uit te stellen in het zicht van grote sportevenementen?

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

Hij heeft geen kant en klare oplossing. Sinds het verdwijnen van de Olympische stal is deze discussie niet meer gevoerd, ook niet met de afdeling topsport. Hij denkt wel dat er oplossingen mogelijk zijn. Het gaat hier niet over paarden kópen. Het Vlaamse topsport budget (voor alle sporten) bedraagt 20 miljoen euro per jaar. Dit is niet voldoende als men spreekt over de aankoop van Olympische paarden.

Hij stelt vast dat er fokkers zijn die maar al te graag hun paard tijdelijk in de richting van de Olympische Spelen willen vrijwaren en ter beschikking stellen van topruiters. Wellicht zijn daar mogelijkheden vanuit de federatie, rekening houdende met de fokkerij of met de stamboeken om daar inderdaad tot gesprekken te komen om de juiste paarden bij de juiste man te plaatsen in een traject op weg naar de Olympische Spelen. Hij denkt dat daar de discussie opnieuw moet geopend worden. Hij denkt dat vanuit de sport en vanuit het kabinet bereidheid is om daarin mee te denken.

Axel Verlooy (Eurohorse)

Een goed paard in België houden is vrij onmogelijk. Er kan geen enkel stamboek of organisatie op tegen de huidige gangbare prijzen voor toppaarden. Het enige dat men kan doen is, zoals in Nederland, een deel van het paard kopen en betalen, en hopen dat het op de Olympische Spelen komt. Als er een goed 6-7-8 jarig paard is kan met de eigenaar worden afgesproken om een deel van de verzekering te betalen of te vragen om het paard bij te houden voor de komende 2-3 jaar mits tussenkomst in de kosten.

Rudy Eerdeken (BWP)

De combinatie Vlaams paard met Vlaamse ruiter is niet noodzakelijk. Als je of met een Vlaams paard of met een Vlaamse ruiter wint kan je er ook mee uitpakken. Als Saoedi-Arabië een Olympische medaille wint met een Belgisch Warmbloedpaard kunnen we er ook mee uitpakken. Het hoeft niet per se een combinatie te zijn.

Mark Wentein (Belgische Liga Paardensport)

Ook in de eventing op de Olympische Spelen zijn er BWP en Z- paarden die mee gaan strijden voor de medailles en ook in de dressuur in de toekomst. Dus laat het niet te beperkt houden alleen maar op het springen, hoewel dit natuurlijk 90 of 95 procent is.

Heel belangrijk is dat de sportbeoefenaar het paard zo ver brengt, Marc (Van Der Beke) heeft het ook duidelijk gezegd, de sportbeoefenaar kiest niet voor de kleur van een paspoort of een paard, hij zal kiezen voor de kwaliteit van zijn dier, of dat nu een Vlaams gefokt of een buitenlands gefokt is.

...

Een kleine nota nog ook dat Marc (Van Der Beke) zei aangaande betalen van paarden of reserveren van paarden voor Olympische Spelen, de ons omringende landen, Frankrijk, Duitsland, de KNHS (Nederland), die zijn er allemaal een beetje van teruggekomen om maar geld alleen te gaan geven om een paard te reserveren.

d. Aanwezigheid op buitenlandse beurzen en hippische evenementen

In functie van de promotie van onze Vlaamse sportpaarden kan de focus gelegd worden op een aantal te selecteren interessante markten: De Verenigde Staten, Canada, Mexico, Argentinië, Brazilië, China, Zuid-Korea, Japan, Rusland, Hongarije, Polen, Italië, Spanje, Portugal, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Marokko, Saoedi-Arabië, Verenigde Arabische Emiraten, Oman, Turkije, Koeweit, Egypte, ... Voor de bemanning van stands kan ad hoc beroep gedaan worden op gespecialiseerde dynamische mensen met commercieel inzicht (cfr. werkgroep).

Per beurs of hippisch evenement dient een budget van 5.000 € tot 15.000 € of meer voorzien te worden, al naargelang van de plaats, de duur en het belang van de beurs of het hippisch evenement.

Rudy Eerdekens (BWP)

BWP heeft zich dit jaar ingeschreven voor de beurzen van Shanghai en Peking en we hopen hiermee nieuwe afzetmarkten voor haar fokkers te vinden.

De toppaarden in China zijn voor een klein publiek en er is zeker interesse in paardensport maar bij mensen die het allemaal nog moeten leren. Voor de gewone paarden + hun entourage is er zeker een markt. BWP gaat naar China omdat er afzetmarkt is voor gewone paarden.

Hubert Hamerlynck (stoeterij Van De Heffinck) vindt het initiatief interessant.

Evi Vereecke (Vlaamse Liga Paardensport)

Verwijst naar het belang van de aanwezigheid van wedstrijdorganisatoren op deze dialoogdag.

Zij wijst op het belang van wedstrijden bij de internationale promotie. Belangrijk om de wedstrijden in België permanent te ondersteunen.

Gunter Van Lent (Vlaamse Liga Paardensport)

De Vlaamse Liga Paardensport heeft de laatste jaren heel wat initiatieven genomen om de prijzengelden van de wedstrijden op te trekken van de grote wedstrijden in België. Ze willen daarmee de nationale wedstrijden meer in de picture zetten.

e. Ontvangst en uitnodigen van buitenlandse delegaties – WK jonge paarden op Zangersheide als vitrine voor de Vlaamse fokkerij

Los van de aanwezigheid in het buitenland, dient ook aandacht besteed te worden aan de ontvangst van buitenlandse delegaties en het uitnodigen ervan op belangrijke hippische evenementen in Vlaanderen.

Daarbij rijzen de vragen:

- Wie?
- Hoeveel?
- Waar? (WK jonge paarden in Zangersheide, jumping Mechelen, hengstenkeuringen, ...).

In dit verband is het commercieel belang van het WK voor jonge paarden op Zangersheide van niet te schatten waarde.

f. Deelname of organisatie aan buitenlandse handelsmissies

Mede ingevolge de drukke agenda van onze tophandelaars in springpaarden en onze topruiters-handelaars, is het niet voor de hand liggend dat zij deelnemen aan handelsmissies. Zij ambiëren in eerste instantie hun eigen netwerk uit te bouwen en te vrijwaren voor concurrenten.

Vanuit de centrale marketing zou kunnen gezorgd worden voor een vaste vertegenwoordiging van de paardensector bij handelsmissies.

g. Samenwerking met FIT, EEN en VLAM

FIT doet aan prospectie en ondersteuning bij acties naar het buitenland. Er kan onderzocht worden welke bijdrage FIT, EEN en VLAM kunnen leveren.

Belangrijke mogelijkheden biedt een Call bij FIT voor een project: **Een gezamenlijke marketing van Vlaamse sportpaarden.**

Om voor steun in aanmerking te kunnen komen, dient het project te voldoen aan ALLE volgende basisvoorwaarden:

1. Het project draagt bij tot de versterking van de handels- en investeringsrelaties tussen Vlaanderen en een ander land of een andere regio;
2. Het project betekent een meerwaarde voor Vlaanderen en voor het Vlaamse bedrijfsleven;
3. Het project wordt voor **minstens 50% gefinancierd** uit eigen middelen;
4. De kostprijs van het geplande project bedraagt minimaal 5.000 € en er wordt maximaal 100.000 € subsidie per jaar gevraagd.

h. Ondersteuning van veilingen

Er worden in Vlaanderen nogal wat veilingen georganiseerd voor veulens en soms ook voor jonge paarden. Vanuit BWP zijn er drie veilingen: BWFA (Antwerpen), Beervelde en De Warre (Neeroeteren-Limburg). Zangersheide heeft zijn veulenveiling tijdens het Wereldkampioenschap voor jonge paarden. Daarnaast zijn er nog verschillende veilingen op privé-initiatief.

Voor de fokkers zijn deze veilingen interessant gezien ze er hun producten kunnen vermarkten aan vaak aantrekkelijke prijzen.

i. Interactie met de media en het bedrijfsleven

Paardensport komt nog onvoldoende aan bod. Terwijl bijna letterlijk gevochten wordt voor het “voetbalcontract”, is de nochtans visueel aantrekkelijke springsport amper op TV te zien. Dit hangt uiteraard nauw samen met de publicitaire waarde van de springpaardensport voor het bedrijfsleven en is een actiepunt.

Promotieactiviteiten naar het buitenland kunnen ook samen met aan de paardenhouderij verwante bedrijven (stallenbouw, bodems, voeders, vrachtwagens,...). In het kader van een call bij FIT biedt dit aanzienlijke financiële mogelijkheden.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Hoe kan de paardensport meer in de media gebracht worden?

Rudy Eerdekens (BWP)

Er zijn zeker mogelijkheden om het paardengebeuren wereldberoemd te maken.

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

De fokkerij is groot geworden dankzij de sport en niet omgekeerd. De mondialisering van de paardensport is dan ook absoluut belangrijk en noodzakelijk om de wereldmarkt van de sportpaarden groter te maken. Dat de FEI, de internationale sportfederatie, die mondialisering wil doorvoeren, is belangrijk.

Het in de media brengen van de paardensport is niet zo evident. Er is een beheerscontract tussen Vlaams minister van Media Ingrid Lieten en de VRT. We hebben zelf een punt in onze eigen beleidsnota sport voor de kleinere sporten waaronder de paardensport worden gerekend. We stellen vast dat de VRT voor een aantal sporten betaalt en voor andere is het de sport zelf die moet betalen. Dit is helaas een beetje vraag en aanbod.

Reactie van Peter Bollen (Jumping Mechelen)

Mondialisering van de paardensport: het aantal wedstrijden over de hele wereld is de laatste 5 jaar verdubbeld

Paardensport op TV: het is een kwestie van geld. Als je de productie betaalt als organisator heb je uw sport op TV. Als de federaties de organisators helpen met producties te steunen dan gaat er meer sport op TV zijn.

Rudy Eerdekens (BWP)

Het is een kwestie van een goed product hebben en het ook kunnen verkopen.

Reactie van Peter Bollen (Jumping Mechelen)

Als we met paardensport een product kunnen maken dat wekelijks een uur duurt en begrijpelijk is voor de mensen dan zullen we gratis TV krijgen. Hier wordt al 20 jaar over vergaderd en gediscussieerd maar het is wishful thinking.

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

Je mag een goed product hebben maar je moet het inderdaad nog aan de gewone mens kunnen verkopen. De gewone mens vindt momenteel zijn weg niet naar hippische evenementen. De paardensport heeft een imagoprobleem.

j. Bevorderen van de herkenbaarheid en traceerbaarheid van BWP&Z-paarden

De fokkerij van BWP&Z paarden wordt wereldwijd erkend als topkwaliteitsfokkerij.

In het buitenland verliezen onze paarden evenwel al te gemakkelijk hun BWP- of Z- aanhorigheid, mede ingevolge het brandmerkverbod, waardoor BWP&Z-paarden – in tegenstelling tot Duits gefokte (Holsteinse, Hannoveraanse, ...) paarden visueel niet als dusdanig herkenbaar zijn.

Al te vaak verliezen BWP&Z-paarden in het buitenland ook hun oorspronkelijke naam, hetgeen de traceerbaarheid van deze paarden en hun prestaties bemoeilijkt.

Een agressieve en accurate promotie en opvolging van BWP&Z-paarden zou de verkoop faciliteren.

k. Verbeteren van het genetisch potentieel van de gefokte paarden

Hoewel onze springpaardenfokkerij op een hoog niveau ligt is er zowel wat betreft het genetisch potentieel van de gefokte paarden als wat betreft het niveau van de africhting, nog aanzienlijke marge tot verbetering.

Het informeren en sensibiliseren van fokkers is een taak die reeds opgenomen wordt door het Vlaams Paardenloket maar nog verder uitgebouwd kan en moet worden.

Veulens en niet-afgerichte jonge paarden hebben enkel commerciële waarde mits ze afstammen uit de beste bloedlijnen en/of wanneer ze bovengemiddelde kwaliteiten laten zien in het vrij springen. Een degelijke opleiding van een springpaard is tijd- en kostenrovend (400 tot 750 € en meer per maand), in die mate dat dit enkel economisch enkel nuttig is voor paarden met voldoende genetisch potentieel. Niettegenstaande het zeer hoge niveau van de Vlaamse springpaardenfokkerij worden er nog te veel paarden gefokt die niet het potentieel hebben om vlot een parcours van minstens 1 meter 20 te springen. Het fokken, opfokken en africhten van dergelijke paarden is noodzakelijkerwijze economisch (zwaar) verlieslatend. Voor paarden die dat niveau niet halen is er onvoldoende vraag en derhalve een overaanbod. Het is dan ook deze categorie die in eerste instantie dreigt geconfronteerd te worden met verwaarlozing. Mits voldoende rittigheid kunnen ze gerecupereerd worden als recreatief (rij-)paard. Eventueel kunnen merries in aanmerking komen als draagmoeder. Zo niet rest er enkel het slachthuis of Rendac.

Het moet ten eerste ontraden worden te fokken met merries die onvoldoende genetisch potentieel hebben of die zelf niet voldeden in de sport. Het afkomen van de fokkerij doordat betere merries in de sport actief zijn vormt een probleem dat met embryo-transplantatie kan ondervangen worden.

De strenge selectie door BWP&Z op gezondheid bij hun hengstenkeuringen (OCD, hoefkatrol, cornage, ...) is een belangrijk kwaliteits- en marketingelement. Verdere selectie op niveau van de merries waarmee gefokt wordt zou het niveau van de fokkerij nog aanzienlijk verhogen.

Het informeren en sensibiliseren van fokkers is een taak die reeds opgenomen wordt door het Vlaams Paardenloket maar nog verder uitgebouwd kan en moet worden, in het bijzonder ook wat betreft wat betreft fokkerij en fokkerijtechnieken.

I. Maatregelen ter verbetering van het opleidingsniveau van de BWP&Z- paarden

De gerealiseerde toegevoegde waarde van springpaarden is in hoge mate afhankelijk van het niveau van opleiding dat de paarden kregen.

Zeer veel paarden realiseren niet hun potentiële waarde bij gebrek aan goede opfok of opleiding. Al te vaak wordt nog gezondigd tegen de basisbeginselen van een goede opfok, waardoor de sportieve carrière van paarden onnodig gehypothekeerd wordt. In functie van het vermarkten van BWP&Z-paarden is een goede opleiding van groot belang. Paarden die opvallen in de cyclus op 4 jaar (1meter), 5 jaar (1meter 10) en 6 jaar (1meter 20) zijn gegeerd.

Een professionele opleiding van de paarden is tijds- en kapitaalsintensief en vereist een voldoende intrinsieke kwaliteit. Om die kosten te verantwoorden zouden paarden op 7 en 8 jaar vlot een parcours van minstens 1 meter 20 moeten kunnen springen, hetgeen in de prestatiegerichte springpaardenfokkerij van BWP&Z-paarden de regel zou moeten zijn als minimumnorm. Kunnen ze dat niet, dan zullen investeringen niet gecupereerd kunnen worden. Paarden die 1 meter 40 of hoger springen blijven eerder de uitzondering, doch het grote financiële belang van de springpaardenfokkerij situeert zich juist in deze categorie van paarden. In een topspringpaardfokkerij zou dit niveau de regel moeten zijn.

Informeren, sensibiliseren en verder opleiden van de fokkers, opfokkers, africhters en ruiters is dan ook een belangrijke taak in functie van de marketing van deze paarden. In het marketingproject zou dus ook de basis betrokken moeten worden.

m. Nood aan een ethische code of conduct voor de deelnemende leden?

Bij het fokken, opleiden, stallen, verkopen en transport van sportpaarden zou een gedragscode opgesteld kunnen worden.

Het nakomen van ethische codes kan ook onderzocht worden bij opleidingen en aantrekken van buitenlandse ruiters en sporttechnische begeleiders.

n. Eventuele aansluiting van andere in Vlaanderen erkende fokverenigingen

Een gecentraliseerde marketing is in de eerste plaats van belang voor de springpaardenfokkerij, dewelke in Vlaanderen in aantal en economisch belang het grootst is. Het ligt niet direct voor de hand de marketing van de springpaarden ook aan te wenden voor andere in Vlaanderen erkende fokverenigingen, gezien de marketing van springpaarden een zeer specifiek doelpubliek beoogt en specifieke hippische evenementen. Er kan onderzocht worden of de marketing ook uitgebreid kan worden tot andere in Vlaanderen erkende fokverenigingen en andere disciplines, in het bijzonder dressuur. Marketing in de brede zin zou ook de handel in andere dan springpaarden bevorderen.

Tom Lemmens (Studbook Zangersheide vzw)

Zangersheide wil veulens tot 3 jarigen gaan promoten in het buitenland. Ze willen zich voorlopig beperken tot Europa en veilingen organiseren. Een belangrijk punt is de fokker mee te laten delen in latere sportieve successen van zijn fokproduct.

Inge Vandael (Belgische Confederatie van het Paard vzw)

Vanuit BCP werden al 3 acties ondernomen:

- BCP heeft de ontwikkeling handelsprotocol met China financieel en logistiek ondersteund
- BCP kende premies toe aan fokkers, eerst een algemene en dit jaar ook een specifieke voor sportpaarden
- BCP financiert en ondersteunt logistiek de uitbreiding van de huidige centrale databank met niet alleen de indentificatiegegevens maar ook met afstammingsgegevens in samenwerking met LRV (Landelijke Rijverenigingen) en KBRSF (Koninklijke Belgische Ruitersportfederatie).

Peter Bollen (Cavalor)

Vanuit de industrie is er interesse om samen te werken aan de internationale promotie van de Vlaamse sportpaarden.

Vanuit de handel is het belangrijk om naar de nieuwe markten te kijken.

Zeer belangrijk: administratieve vereenvoudiging in het bijzonder naar export toe.

Rik Van Miert (W.B.F.S.H)

Hij vindt het essentieel om samen te werken aan de internationale promotie.

Hij gelooft niet in het vormen van één front met andere EU-lidstaten bij het sluiten van handelsprotocols omdat ieder land uiteindelijk zijn eigen markt beschermt.

8. DISCUSSIE: KUNNEN TARGETS VOOROPGESTELD WORDEN EN ZO JA WELKE?

Het is belangrijk doelstellingen zo concreet mogelijk af te lijnen:

- Realisatie website – hits
- Aangetrokken buitenlandse ruiters en sporttechnische begeleiders – oplossing voor visa
- Verkoop materiaal en know how – afgesloten contracten
- Aantal contacten- vergaderingen – publicaties, pers aandacht,...
- Omzet en aantal verhandelde paarden – resultaten veilingen
- Timing
- ...

9. DISCUSSIE: SWOT-ANALYSE

De navolgende SWOT-analyse kan met de aanwezigen op de dialoogdag worden verfijnd, verbeterd en verder uitgewerkt:

a. Strengths (S)-sterkten

- Toppositie op wereldvlak in meerdere segmenten van de sector: fokkerij, coaching en training van de topsport, accommodatie, pistenbouw, diergeneeskundig,
- Het hoge hobbygehalte van de structuur van de fokkerij heeft een gunstige prijs/kwaliteit verhouding tot gevolg. 85% van de fokkers zijn pure hobbyisten met één of twee merries. Bedrijfsrendabiliteit is niet het belangrijkste thema.
- De open ingesteldheid van de Vlaamse paardenfokker of houder. Grenzen vormen geen barrière. Zijn netwerk is veel internationaler dan dat van de gemiddelde fokker/paardenhouder in de andere landen en regio's. Het 'gluren bij de burens' draagt bij aan kennisverwerving en het opdoen inzichten.
- Fokkerij zit Vlamingen in de genen. Het 'fingerspitzengefühl' is in hoge mate aanwezig. Voor zovele diersoorten is of was de Vlaamse fokkerij toonaangevend.
- Het label van 'vertrouwen' dat door de stamboeken gedragen wordt.
- De waardering voor de strenge eisen die de Vlaamse sportpaardenfokkerij stelt op diergeneeskundig vlak. Nergens in de wereld zijn ze hoger.
- De sportpaardenfokkerij zit in een volledig vrije markt. De werking van de stamboeken moet, op een kleine subsidie na, zelf bedruipend zijn. Voor de sportpaardenfokker bestaat er geen ondersteuning. Het verplicht tot het produceren van kwaliteit. Het te weinig omzichtig fokken zou dieper in de portefeuille kunnen snijden dan een hobby mag toelaten.
- ...

b. Weaknesses (W)-zwakten

- De entiteiten of organisaties in het werkveld zijn eerder klein, zowel wat omvang als middelen betreft. De vrijwillige inzet, die op andere vlakken een zegen is, en het moeten voorbehouden van alle beschikbare energie voor de interne werking, staan de uitbouw van algemene projecten of extern georiënteerde initiatieven in de weg. Alle inzet is nodig om de eigen club draaiende te houden. Op financieel, personeel en management vlak ontbreekt het aan middelen om de projecten te ontwikkelen die versteviging van de positie kunnen geven.
- Het aanbod aan sportpaarden is ondoorzichtig, niet geobjectiveerd. De handel wordt gedomineerd door het systeem met de contactpersonen die 'nog wel iets weet staan'. Voor de klant is het onvoldoende duidelijk wat hij koopt.
- Behalve voor het topniveau worden er al eens zaakjes gedaan op goed geluk af. Als het dan tegenvalt voor de klant, blijft die met een kater zitten. Dat keert zich tegen de sector.
- De sector heeft niet dezelfde plaats en erkenning die er in andere regio's en landen wel is. Portugal loopt te koop met zijn Lusitano's, in Andalusië draait het volledige leven omheen de 'Pura Raza's', Wenen maakte de Spaanse ridschool wereldbekend, in Frankrijk, Nederland en Duitsland staat de sector in het maatschappelijke gebeuren gewoon naast de anderen. In Vlaanderen loop je nog het risico om een antireactie te krijgen als je wil uitpakken met de sector. Zelfs intern trekken de segmenten eruit wel aan dezelfde koord, maar niet altijd in dezelfde richting. Het belang van de ander wordt te vaak gezien als een bedreiging van het eigen belang.
- Het gaat steeds over levende dieren. Zelfs de meest correcte transactie kan de klant niet garanderen dat hij binnen 5 jaar nog steeds kan genieten van de escapades op de rug van zijn aankoop.
- ...

c. Opportunities (O) – kansen

- Ondanks de crisis, blijft het aantal beoefenaars van de paardensport stijgen. Er is een duidelijk groeiende markt in de opkomende landen.
- Paarden houden, paardensport, is vooral een vrijetijds gebeuren. Een behoorlijk belangrijke groep bemiddelde mensen heeft er voor zichzelf of voor de kinderen de ideale besteding van de vrije tijd in gevonden. Dat geeft stabiliteit.
- De ‘wereldtitel’ en het verhaal ‘Darco’ zijn belangrijke visite kaartjes. Het ijzer is gloeiend. De paardenwereld wil in Vlaanderen zijn.
- ...

d. Threats (T) – bedreigingen

- De fokkerij kampt met dalende cijfers. Op zich is dat in de eerste plaats een markt regulerende zaak en dus niet verkeerd. De daling mag echter niet te diep gaan. In de betere tijden zijn er structuren en niveaus van werken opgebouwd die een bepaalde omvang van activiteit nodig hebben. Als dat niet gehaald wordt, kan dat een bedreiging worden voor het voortbestaan.
- Niet alle handelaars zijn even integer of leggen dezelfde professionele houding aan de dag. Het is altijd mogelijk dat er een transactie tot stand gekomen is waarvan achteraf blijkt dat ze niet past. De handelaar moet dan een oplossing bieden.
- De markt is veranderd. De paarden moeten nu ‘klaar zijn’ op het moment van de verkoop. ‘De knopjes moeten er op staan’. Het zal een uitdaging zijn om voldoende ruiters te hebben met de capaciteit om de paarden ver genoeg af te richten.
- Het ontbreken van de paarden in de handelsprotocollen (bijvoorbeeld met China) is een rem op de handel. Nu gebeurt dit via een aantal zijwegen. Dat kan niet de bedoeling zijn.
- De dierenrechtenactivisten durven zich op te stellen tegen het paardrijden. Voor hen zou dit een niet natuurlijk gebruik van het paard inhouden. Elke mening heeft zijn plaats. Vanuit het maatschappelijke sentiment bestaat het gevaar dat deze opinie buiten proportie veel aandacht krijgt.
- ...

10. DISCUSSIE: FINANCIERING - BUDGET?

Vraag is of er bereidheid is tot gezamenlijke marketing en promotie en of hiervoor middelen – financieel dan wel d.m.v. administratieve ondersteuning - beschikbaar gesteld worden, ook uit de bedrijfswereld.

Hoe groter het budget, hoe meer activiteiten er mogelijk zouden zijn.

Belangrijk is dat dit een project op langere termijn moet zijn, wil men er effectief vruchten van plukken.

Voorstel van begroting:

Uitwerken van een minstens viertalige website:	10.000 €
Eén voltijds personeelslid:	80.000 €
Promotiemateriaal:	40.000 €
Algemene werkingskosten:	20.000 €
Aanwezigheid op buitenlandse beurzen en hippische evenementen:	5.00 tot 15.000 € en meer per editie
Ontvangst buitenlandse delegaties:	30.000 €

Er dient onderzocht te worden welke budgetten vanuit de Vlaamse overheid en vanuit de bedrijfswereld kunnen vrijgemaakt worden.

11. ACTIEPUNT: WEGWERKEN VAN CONCURRENTIEVERVALSING INGEVOLGE TOEPASSING VAN HET VERLAAGD BTW-TARIEF

Elke EU-lidstaat hanteert een normaal btw-tarief dat minstens 15 % bedraagt. Daarnaast mag elke lidstaat nog één of meer verlaagde tarieven hebben. Die bedragen minstens 5 %. Nultarieven of tarieven beneden de 5 % bestaan ook.

Op 1 januari 1971 werd in België de btw ingevoerd. In België bedraagt het btw-tarief op de levering van levende paarden 21 %. In al de ons omringende landen wordt op de levering van levende paarden een verlaagd btw -tarief toegepast.

Gezien de uitstekende wereldprestaties van de Belgische sportpaarden, genieten de producten van de fokkers wereldwijde interesse. Mede daardoor zou men kunnen verwachten dat België een draaischijf zou zijn van de internationale paardenhandel. Dit is het evenwel niet. De handel in paarden heeft effectief wel plaats, alleen gebeurt die nu niet via België omdat hier – in vergelijking met ons omringende landen – een hoger btw-tarief van toepassing is. Gevolg, de paarden vertrekken naar het buitenland en worden van daaruit (uiteraard tegen een lager tarief) verder verhandeld.

Niet alleen gaat hierdoor een deel van de Belgische fokkerij als uitstraling verloren, maar ook de Belgische economie wordt hierdoor benadeeld.

Vanuit de Belgische paardensector werd via de Belgische Confederatie van het Paard, bij de opeenvolgende regeringen verzocht om op de levering van levende paarden – net als in al de ons omringende landen – het verlaagd btw-tarief toe te passen.

Gezien het arrest van het Hof van Justitie van de Europese Unie d.d. 3 maart 2011 (zaak C-41/09) waarbij Nederland veroordeeld werd wegens het onrechtmatig toepassen van het verlaagd btw-tarief op de levering van levende paarden, is dit standpunt achterhaald en komt het er thans op aan dat de ons omringende landen zich conformeren aan het standpunt van het Hof, waardoor de concurrentiebenadeling van België zou stoppen.

Luxemburg werd samen met Duitsland, Oostenrijk en Frankrijk in gebreke gesteld door de diensten van de Europese commissie op 8 oktober 2009, maar heeft in de loop van de procedure haar wetgeving reeds aangepast.

Nederland werd reeds op 27 november 2008 door de diensten van de Europese commissie in gebreke gesteld en werd op 3 maart 2011 door het Hof veroordeeld voor het onrechtmatig toepassen van het verlaagde btw-tarief op de levering van levende paarden.

Dienovereenkomstig werd door de Nederlandse Staatssecretaris van financiën een wetsvoorstel ingediend om de Nederlandse wetgeving ter zake aan te passen met ingang van 1 januari 2012 (blijkbaar de termijn die werd toegekend door de diensten van de Europese commissie om tot aanpassing van de interne wetgeving over te gaan). Ingevolge de goedkeuring van een motie in de Tweede kamer over de datum van inwerkingtreding van dit wetsvoorstel, besliste de Staatssecretaris op 11 november 2011 om een schrijven te richten aan de Europese Commissie met het verzoek om de aanpassing van de wetgeving in Nederland later doorgang te laten vinden. Om het mogelijke concurrentienadeel (sic) dat anders zou optreden ten nadele van de Nederlandse paardensector te vermijden, zou met name aan de diensten van de Europese commissie zijn voorgesteld om de aanpassing van de wetgeving op dezelfde datum door te voeren als in Duitsland en Oostenrijk (d.w.z. op 1 juli 2012).

Duitsland werd door de diensten van de Europese commissie in gebreke gesteld op 8 oktober 2009 en werd op 12 mei 2011 oor het Hof veroordeeld voor het onrechtmatig toepassen van het verlaagde btw-tarief op de levering van levende paarden (zaak C-453/09). Er werd een wetsvoorstel ingediend door de Minister van Financiën om met ingang van 1 juli 2012 de Duitse wetgeving aan te passen.

Frankrijk werd eveneens in gebreke gesteld door de diensten van de Europese commissie op 8 oktober 2009 maar de zaak werd pas effectief aanhangig gemaakt op 16 december 2010 (zaak C-596/10). Ondertussen werd ook Ierland nog naar het Hof verwezen op 2 maart 2011 (zaak C-108/11). Bij beschikking van 2 december 2011 werd Ierland toestemming verleend tussen te komen in de Franse zaak. Frankrijk en Ierland hebben hun wetgeving nog niet aangepast vermits beide zaken nog aanhangig zijn voor het Hof.

Behoudens Luxemburg blijken alle andere landen zo lang en zoveel mogelijk vast te houden aan het verlaagd tarief, hetgeen nadelig is voor de handel vanuit België.

Het in België geldend btw-tarief bij de verkoop van levende paarden (21 %) leidt tot een duidelijke verslechtering van de concurrentiepositie in Europa. Grote paardenlanden als Nederland, Duitsland en Frankrijk passen op de levering van paarden het verlaagd tarief toe.

Het frustrerende voor de sector is dat hier in België tal van mensen en fokverenigingen dagdagelijks bezig zijn om Belgische paarden te fokken, te verbeteren en op te leiden, maar omwille van de ongelijke fiscaliteit wordt de winst ervan voor een groot deel buiten België gegenereerd. Niet alleen de sector zelf is hier als eerste het slachtoffer van, maar ook de Belgische staat ziet tal van potentiële inkomsten aan haar neus voorbijgaan.

Een volledige gelijkstelling op Europees niveau zou dit verhelpen.

Andere knelpunten gerelateerd aan BTW

Luc Van Puymbroeck (LVP Stables)

Er is heel wat discussie rond het transport bij de export van veulens. Veulens zijn nog te jong voor het lange transport (Australië en Nieuw-Zeeland zijn een grote afzetmarkt). Men kan het niet veroorloven dat ze in slechte gezondheidstoestand aankomen. Hierdoor gebeurt het vaak dat de koper wenst dat de verkochte veulens nog in België blijven tot ze oud genoeg zijn om geëxporteerd te worden (op leeftijd van 9 à 10 maanden). De vraag is of de paarden dan in quarantaine moeten (in het eigen bedrijf?) voor de periode tussen verkoop en uitvoer? Blijkbaar weten de diensten van de BTW hier zelf geen antwoord op!

Filip Vande Cappelle (European Horse Service)

De datum van de verkoopfactuur geldt en de goederen moeten binnen een redelijke termijn uitgevoerd worden. Redelijke termijn is een 'Vlaams begrip': in de praktijk kan men tot 1 jaar gaan. Langer dan 1 jaar wordt echter afgeraden.

Jan De Boitselier verontschuldigt de mensen van de BTW. De vraag werd genoteerd en mee opgenomen.

Filip Vande Cappelle (European Horse Service)

Bij export buiten Europa doen zich soms problemen voor wanneer de koper het paard niet onmiddellijk exporteert. Bijvoorbeeld wanneer hij eerst met het paard op training gaat binnen de EG-lidstaten. De handelaar hoeft in dit geval geen BTW aan te rekenen, maar is afhankelijk van de verkoper om het bewijs van export in handen te krijgen. Het loopt soms fout als een koper niet meer te bereiken is.

12. ACTIEPUNT: FACILITEREN VAN DE AANWEZIGHEID VAN BUITENLANDSE RUITERS EN SPORTTECHNISCHE BEGELEIDERS IN VLAANDEREN

De centrale ligging van Vlaanderen in Europa, is een belangrijke troef voor topruiters van over de ganse wereld om zich in Vlaanderen te vestigen. Van hieruit kunnen ze vlot de grote Europese jumpings aandoen. De aanwezigheid van hooggekwalificeerd omkaderend personeel (dierenartsen, hoefsmeden, pistebouwers, ...) en degelijke accommodatie, naast een groot reservoir aan toppaarden, maakt het plaatje compleet.

Ook in omgekeerde richting is de aanwezigheid in het buitenland van Vlaamse lesgevers van groot belang voor het vermarkten van BWP&Z-paarden. Vaak hangt dit samen met een eerdere aanwezigheid in Vlaanderen van buitenlandse ruiters, die zich dan nadien verder laten begeleiden.

Het is opvallend dat een zeer groot aantal ruiters op topniveau begeleid wordt door Vlamingen. Vanuit deze omkadering worden vaak in Vlaanderen paarden aangekocht.

Op de wereldruiterspelen te Kentucky bleken de vier best geklasseerde jumpingruiters allemaal het grootste deel van het jaar op Belgisch grondgebied te verblijven en zich te laten begeleiden door een Belg: Philippe Lejeune door Dirk Demeersman, Rodrigo Pessoa door Jos Kumps, Eric Lamaze door Gilbert Derock en Abdullah Al Sharbatly door Stanny Van Paesschen. Om maar te zeggen dat onze paardenexpertise wel degelijk wereldwijd gewaardeerd wordt.

In functie van de marketing van onze paarden is het van groot belang dat buitenlandse (potentiële-) topruiters zonder al te veel administratieve formaliteiten toegang krijgen tot ons grondgebied. Deze buitenlandse ruiters vervullen een zeer belangrijke rol bij de verkoop van Vlaamse BWP&Z-paarden naar hun land van oorsprong.

Problemen met visums vormen een belangrijke belemmering voor de aanwezigheid van buitenlandse ruiters en sporttechnische begeleiders op Belgisch grondgebied. Vanuit het kabinet van minister-president Kris Peeters en het Vlaams Paardenloket werd desbetreffend reeds tijdens de vorige legislatuur initiatief genomen ten aanzien van het kabinet van toenmalig minister van Buitenlandse zaken Vanackere.

Hieruit vloeide navolgend ontwerp van oplossing voort:

Voor wat betreft de problematiek van de beroepskaart – arbeidskaart voor buitenlandse ruiters of sporttechnische begeleiders werd navolgend voorstel uitgewerkt, met aandacht voor het financiële aspect, al naargelang het gaat om een beroepskaart (zelfstandige), dan wel een arbeidskaart (loonverband):

a. Beroepskaart

Wat betreft de beroepskaart voor buitenlandse ruiters die zich in België willen vestigen om van hieruit begeleid te worden in functie van topsport wordt er uiteraard geen loon of vergoeding uitbetaald en werken deze mensen geenszins in ondergeschikt verband. Deze mensen betalen juist voor de accommodatie en begeleiding die ze hier krijgen.

Dit betreft twee categorieën: Een eerste categorie betreft mensen die economisch actief zijn en een inkomen genieten als zelfstandige maar daarnaast is er ook een tweede categorie, namelijk mensen die over voldoende eigen middelen beschikken en de ambitie hebben paardensport op topniveau te beoefenen en zich daarvoor te laten begeleiden.

Er wordt voorgesteld dat de volgende financiële waarborgen zouden worden geboden:

- Aantonen dat ze beschikken over een ziekteverzekering
- Aantonen dat ze beschikken over een verzekering voor burgerlijke aansprakelijkheid
- Wettelijk in orde zijn wat betreft sociale zekerheid als zelfstandige (eerste categorie) of aantonen dat ze beschikken over voldoende financiële middelen (bedrag nog nader te bepalen) (tweede categorie)

Mits deze financiële waarborgen worden geboden zou dan voorzien kunnen worden in de mogelijkheid om aan ruiters een verlengbaar visum(-beroepskaart) af te leveren voor een 1 jaar, onder de volgende modaliteiten:

- De FEI-erkende federatie van het land van de ruiter dient een aanvraag in om de betreffende ruiter toe te laten zich gedurende 1 jaar in België te laten omkaderen in functie van een opleiding of omkadering als topruiter en in functie van deelname aan wedstrijden in België en/of daarbuiten. Al deze FEI-erkende organisaties zijn ook erkend door het nationaal Olympisch comité van hun land.
- De KBRSF wordt gevraagd deze aanvraag te viseren. KBRSF zal de aanvragen slechts gunstig adviseren mits de persoon die zal instaan voor de omkadering en de hippische infrastructuur waar deze omkadering zal gegeven worden beantwoordt aan het hoogstaand niveau dat vereist is voor een opleiding en een omkadering tot en als topruiter. Deze persoon zal daartoe waarborgen moeten voorleggen wat betreft de materiële opvang van de buitenlander en wat betreft ongevallenverzekering. De ruiter waarvoor de aanvraag gedaan wordt zal moeten beschikken over de middelen om het te kunnen waarmaken als topruiter, zowel qua rijtechnisch talent als wat betreft de financiële middelen die hiervoor vereist zijn. De KBRSF zal in functie van het te verlenen advies elk dossier overleggen met de FEI-erkende federatie die de aanvraag deed.
- Mits een gunstig advies van de KBRSF wordt een verlengbaar visum voor 1 jaar afgeleverd, waaraan desgevallend nog andere voorwaarden kunnen gekoppeld worden (criminal record, medisch aspect, financiële middelen, ...).

b. Arbeidskaart

Wat betreft de arbeidskaart voor de sporttechnische paardenbegeleiders van ruiters dient een aanvraag te worden ingediend bij de dienst arbeidsmigratie en uitzendkantoren. Daar geldt de norm van een minimum brutoloon om een arbeidskaart te bekomen van 69.400 € inclusief RSZ maar exclusief bedrijfsvoorheffing (daar komt dus nog ruim 30 % bij). Daar kunnen ook voordelen in natura bij worden ingebracht (bv. kost en inwoning). Om te komen tot het maandelijks brutoloon moet dit gedeeld worden door 13,92. Vroeger volstond het minimumloon maar dat is intussen dus substantieel opgetrokken, in die mate dat dit niet realistisch is voor jonge mensen die hier in dienstverband rijden om op hoger niveau te komen of voor buitenlandse personen met specifieke kwaliteiten die onze ruiters nodig hebben voor sporttechnische begeleiding in functie van deelname aan internationale topevenementen zoals de Olympische spelen.

De oplossing wordt gezien in de mogelijkheid tegen een weigeringsbeslissing beroep aan te tekenen op grond van economisch en sociale argumenten. In de administratieve beroepsprocedure zijn afwijkingen mogelijk wegens economische en sociale criteria (bv. begeleider van topruiter met internationale uitstraling voor evenementen op topruiter niveau zoals Olympische Spelen, waardoor de kansen op succes stijgen). Dit komt neer op een individuele afwijkingprocedure waarbij mits concrete en individuele motivering om economische en sociale argumenten een afwijking kan toegestaan worden op voormeld vereist brutoloon van 69.400 €.

Er kan hier verwezen worden naar:

- De gewone procedure voor werknemers van buitenlandse nationaliteit: http://www.werk.be/wg/werknemers_buitenlandse_nationaliteit/arbeidskaart-b_en_arbeidsvergunning/

- De procedure voor betaalde sportbeoefenaars van buitenlandse nationaliteit: http://www.werk.be/wg/werknemers_buitenlandse_nationaliteit/bijzondere_categorieen_arbeidskaart-b/betaalde_sportbeoefenaars.htm

Het profiel van de bedoelde sporttechnisch paardenbegeleider kan als volgt omschreven worden:
“Persoon die op hoog niveau professioneel paarden begeleid van wedstrijddruiters. De begeleiding bestaat uit het toezicht op de verzorging van de paarden, het zelf rijden of het toezicht op het rijden van de paarden, het wedstrijdklaar maken van de paarden, het vervullen van de administratieve formaliteiten in functie van deelname aan wedstrijden, het organiseren en het uitvoeren van het transport van de paarden naar wedstrijden”.

Het blijkt op het terrein het effectief zeer moeilijk blijkt om voor deze functie de geschikte personen te vinden.

Voor deze categorie zou dan een analoge procedure voorzien kunnen worden voor het afleveren van een verlengbaar visum (–arbeidskaart) voor 1 jaar voor de functie van sporttechnisch paardenbegeleider, waarbij de KBRSF een advies uitbrengt wat betreft het niveau van de sporttechnische begeleider die de aanvraag doet en het niveau van degene waarvoor hij de sporttechnische begeleiding van paarden zou uitvoeren. Dit zou dan kunnen aangewend worden in de administratieve beroepsprocedure. De dossiers worden daar dan wel individueel behandeld.

De bevoegde instanties voor het afleveren van arbeidskaart of beroepskaart zijn de FOD Tewerkstelling en Arbeid (voor de arbeidskaarten) en de FOD Economie (voor de beroepskaarten).

Het aspect “visa” is in deze eerder secundair: wanneer iemand een arbeidskaart of beroepskaart heeft bemachtigd, kan het visum zelfs ambtshalve worden afgegeven door de bevoegde Belgische ambassade, indien de aanvrager in het bezit is van een arbeids- of beroepskaart. Indien dit niet het geval is of indien ze twijfels hebben, wordt het dossier voor beslissing overgemaakt aan de Dienst Vreemdelingenzaken (DVZ) die de bevoegde autoriteit is voor de binnenkomst van vreemdelingen in ons land (alsook voor het verblijf, de vestiging en de verwijdering van vreemdelingen).

Reactie Dienst Vreemdelingenzaken

De rol van de Dienst VreemdelingenZaken inzake buitenlandse sportlui is secundair en ondergeschikt aan de tewerkstellingsdiensten. De FOD Economie is bevoegd voor het uitreiken van beroepskaarten aan zelfstandigen, de FOD Tewerkstelling en Arbeid reikt arbeidskaarten uit aan werknemers in loondienst.

DVZ behandelt elke visumaanvraag apart en individueel. Hierbij wordt gekeken of er al dan niet een contract met de werkgever is, door wie de ruitser wordt betaald enz. Er moet ook een duidelijk onderscheid gemaakt worden tussen de topsporter en zijn personeel dat eventueel meekomt uit het buitenland : bij deze laatste gaat het duidelijk om werknemers in loondienst en zal het bezit van een arbeidskaart een absolute voorwaarde zijn om een visum te kunnen toekennen. Indien nodig neemt DVZ contact op met de tewerkstellingsdiensten om dergelijke dossiers zo snel mogelijk te kunnen behandelen !

Op DVZ kan men terecht bij de volgende personen:

Sven Van Parijs, attaché
T 02/793.89.96
sven.vanparijs@ibz.fgov.be

Sabine Berkvens , attaché
T 02 793 87 47
F 02 274 66 85
sabine.berkvens@ibz.fgov.be

FOD Binnenlandse Zaken
Dienst Vreemdelingenzaken - Directie Toegang en Verblijf

Lang Verblijf (SMEDEM en Opvolging)
Antwerpsesteenweg 59B
1000 Brussel

Reactie van FOD Economie, dienst Economische Vergunningen wat betreft de voorwaarden voor het toekennen van de beroepskaart en de voorgestelde pistes van oplossing:

De toekenning van de beroepskaart is ondergeschikt aan de naleving van drie criteria:

1. het recht op verblijf op het Belgische grondgebied,
2. het economisch nut van de vooropgestelde activiteit voor België,
3. en het respecteren van de reglementaire verplichtingen eigen aan het zelfstandigen statuut en aan de vooropgesteld activiteit.

1. Het recht op verblijf op het Belgische grondgebied

Is een bevoegdheid van de dienst Vreemdelingenzaken welke systematisch wordt geraadpleegd voor aanvragen afkomstig uit het buitenland.

In het geval van een toekenning van de beroepskaart zal de administratie de diplomatieke post hiervan op de hoogte brengen welke op haar beurt de dienst Vreemdelingenzaken raadpleegt met betrekking tot de toekenning van het visum. De beroepskaart wordt slechts effectief toegekend, via een ondernemingsloket, indien de aanvrager in het bezit is van een visum D, wat noodzakelijk is voor de binnenkomst in België en om er te kunnen werken.

2. Het economisch nut

Dit wordt beoordeeld in termen van onder meer productieve investeringen, het creëren van werkgelegenheid, het bevorderen van de export, de economische meerwaarde voor de ondernemingen in België, een vernieuwende, uitzonderlijke of sterk gespecialiseerde activiteit, het beantwoorden aan een economische behoefte. Er kan ook een beoordeling gemaakt worden in termen van een hoog sociaal, cultureel, artistiek of sportief nut.

Om zijn beslissing goed te onderbouwen beschikt de dienst beroepskaarten over een ruime onderzoeksbevoegdheid: hij kan hiertoe alle nodige inlichtingen inwinnen alsook alle informatie en adviezen die hij nuttig acht om zijn discretionaire beslissing te onderbouwen.

3. Het respecteren van de reglementaire verplichtingen eigen aan het zelfstandigen statuut en aan de vooropgestelde activiteit

Vooreerst dient te worden gecontroleerd of de persoon wel degelijk zelfstandige is door na te gaan of zijn statuut voldoet aan de voorwaarden die door dit statuut worden opgelegd. De persoon mag zich echter slechts inschrijven bij een sociaal verzekeringsfonds indien de beroepskaart werd bekomen.

Vervolgens wordt gecontroleerd of de persoon voldoet aan de voorwaarden voor de uitoefening van de activiteit.

De beslissing

De dienst beroepskaarten neemt een beslissing na onderzoek in recht en in feite. Hiertoe kan hij zich dus niet aan een willekeurig advies of een willekeurige beslissing binden.

De voorgestelde procedure om eerst een advies of de voorafgaande toelating van de beroepsfederatie te vragen zou in strijd zijn met de wet en zou de beslissing onwettig maken.

Echter, zoals hierboven aangehaald is het niet verboden om een advies in te winnen van een federatie voor zover men zich hieraan niet bindt ofwel men de reden rechtvaardigt indien men het toch volgt. Binnen dit kader zijn de contacten met de KBRSF mogelijk.

Tenslotte wordt opgemerkt dat het institutioneel akkoord de wetgeving met betrekking tot de beroepskaarten overdraagt naar de Regio's, die elk hun eigen te nemen wetgeving zullen hebben.

N.B.: de (beroeps-) ruiters kunnen in hun hoedanigheid van beroepssportbeoefenaar toegelaten worden om deel te nemen aan wedstrijden op het Belgische grondgebied alsook hun te laten bijstaan door hun begeleiders voor een periode die geen drie opeenvolgende maanden (hernieuwbaar) overschrijdt.

Sven Van Parijs (FOD Binnenlandse Zaken – Dienst Vreemdelingen zaken)

Het probleem is dat er in het KB inzake tewerkstelling van vreemdelingen, niet echt een specifiek statuut is voorzien voor sportlui . Iemand die hier wenst te komen op basis van tewerkstelling heeft altijd een arbeidskaart nodig. Als dit niet is toegekend, kan onmogelijk een visum afgeleverd worden, tenzij het over Europeanen gaat of over mensen die hier enkel op toeristisch verblijf wensen te zijn.

Er zijn bepaalde nationaliteiten, bijvoorbeeld Amerikanen, die op basis van hun paspoort alleen, 3 maanden op 6 in België verblijven (of 6 maanden op een jaar). Basketters bijvoorbeeld zijn werknemers van een basketbalclub, die hebben een werkvergunning.

Indien het echter gaat om een knelpuntberoep wordt een soepelere procedure toegepast om een arbeidskaart aan te vragen. Een lijst met knelpuntberoepen wordt per gewest opgemaakt door de overheid. Misschien kan in die richting een mogelijke oplossing gevonden worden.

Voor beroepskaarten bedraagt de behandelingstijd bij de FOD Economie 5 maanden.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Betreffende de arbeidskaarten is het inkomen het grote probleem voor werknemers, maar daar is een beroepsprocedure voor mogelijk. En mits goed te argumenteren valt dat op te lossen en krijgt men de arbeidskaarten in orde. De mogelijkheid om een arbeidskaart voor een knelpuntberoep aan te vragen, wordt genoteerd.

Hét probleem zit bij die beroepskaarten; mensen die hier niet als werknemer zijn, hebben allemaal een toeristenvisum voor 3 maanden en bij verlenging geeft dit problemen.

Inzake promotie van sportpaarden is dit een zeer belangrijk punt want het is het kanaal waarlangs paarden verhandeld worden.

Bij het kabinet van minister Vanackere werd gezocht naar een oplossing. Het idee was dat er een visum voor 1 jaar zou kunnen toegestaan worden, verlengbaar mits aanvraag vanuit de buitenlandse federatie. Dit zou aanvaard kunnen worden als advies en de administratie zou dit advies in aanmerking nemen. Dit systeem zou geen automatisme kunnen worden, maar zou een enorme stap voorwaarts zijn om een visum voor 1 jaar te krijgen. Maar ondertussen is de regering gevallen en wordt er nu geprobeerd om deze piste opnieuw te activeren.

Michel Vanderhasselt (Sportsta/Vanderhasselt):

Het is moeilijk gekwalificeerd personeel te vinden hier in België.

Hij doet een oproep aan de sector om zicht te krijgen op het aantal vacatures die niet kunnen worden ingevuld. Het is niet genoeg geweten wat de behoefte is. Deze oefening is nuttig in het kader van de ophijsting van knelpuntberoepen.

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

Het zou nuttig zijn dat er een ophijsting gemaakt wordt over welke beroepen het gaat.

Er zijn heel wat scholen, instellingen die bereid zijn hun programma's aan te passen in functie van de behoeften. Het is ook een Europese context: men moet ook beseffen dat men geen beroepskaarten kan krijgen voor mensen buiten de EU indien het gaat om beroepen waarbij er binnen de EU voldoende mensen voorhanden zijn om die beroepen uit te oefenen. Het grote probleem van de juiste mensen te vinden heeft ook dikwijls te maken met de juiste betalingswijze en met de sociale context waarin die mensen moeten werken. Het heeft niet enkel te maken met een tekort aan mensen in de Vlaamse beroepssector.

13. ACTIEPUNT: ACTIVEREN VAN HET AFSLUITEN VAN HANDELSPROTOCOLS

a. Originele tekst

De afwezigheid van handelsprotocollen vormt een belemmering van de export van paarden. Zo activeerde minister-president Kris Peeters zelf, het afsluiten van het handelsprotocol met China voor de export van levende paarden.

Niettegenstaande vele pogingen en inspanningen mogen in China nog steeds geen paarden vanuit Vlaanderen worden geïmporteerd. Een laatste voorstel van protocol is gekelderd vanwege de stelling van de Chinese overheid om geen paarden op hun grondgebied toe te laten die gevaccineerd zijn voor het West Nile Fever (WNF), dit niettegenstaande steeds meer paarden in EU gevaccineerd worden tegen WNF. Voor Duitsland en Nederland (die wel mogen exporteren naar China !) geldt deze WNF regel niet !

Volgens de laatste gegevens zouden we ons nu toch neerleggen bij de Chinese stelling onder het motto 'beter iets dan niets'. Ook zou China bezig zijn de voorwaarden voor Nederland en Duitsland te herzien, waardoor ook deze landen straks geen WNF gevaccineerde paarden mogen exporteren.

Blijkt nu echter nog dat ze ondertussen als bijkomende eis stellen dat de paarden minimaal 6 maanden op Belgisch grondgebied moeten verbleven hebben alvorens ze kunnen geëxporteerd worden. Het is niet duidelijk of ze bedoelen 'permanent en ononderbroken' dan wel 'als normale verblijfplaats' bedoelen. Indien men 'permanent en ononderbroken' zou bedoelen, dan hebben we opnieuw een probleem aangezien vele paarden gewoon binnen EU reizen om her en der aan sportwedstrijden deel te nemen.

Wat met de EU als één entiteit ?

b. Antwoord FAVV

De onderhandelingen met China voor de export van levende paarden lopen reeds sinds 2005. In oktober 2005 werd er een document opgestuurd dat een antwoord verschafte op de vragenlijst van China. Extra informatie, werd op vraag van China overgemaakt in 2006. In 2007 werd het antwoord op deze vragenlijst bekomen. Na een bilateraal overleg in Peking in 2009, werd een eerste voorstel van voorwaarden voor de export naar China verkregen. Deze voorwaarden werden becommentarieerd in brieven, verstuurd in juli 2010 en september 2011.

Op vraag van AQSIQ ("het Chinese FAVV"), ontving België een inspectiedelegatie in september 2011. Deze inspectiemissie is over het algemeen goed verlopen. Op het einde van de inspectiemissie werd er overlegd over de voorwaarden voor de export. Er werd tijdens deze onderhandelingen langdurig gediscussieerd over het al dan niet vaccineren tegen "West Nile Fever". Uiteindelijk ging de delegatie akkoord om sommige van de paarden te vaccineren en het overlegde protocol werd voorlopig geparafeerd. Later echter kwam AQSIQ op deze beslissing terug en wensten zij toch dat de paarden niet gevaccineerd waren, de reden die zij hiervoor geven is dat hun eigen wetgeving het niet toelaat dat gevaccineerde paarden binnengebracht worden.

Tijdens overleg in Peking in maart 2012, bracht AQSIQ nog een bijkomende voorwaarde aan, namelijk dat de paarden geboren en opgegroeid zijn in België of dat de paarden ten minste zes maanden in België verbleven. Deze vraag werd officieel door AQSIQ overgemaakt op 26 april en bevatte de bewoording "the exported horse have been reared since the birth in Belgium".

Op 1 mei vond er opnieuw overleg plaats tussen het FAVV en AQSIQ in Brussel. Het protocol voor de export van paarden naar China stond als eerste op de agenda.

Het FAVV zette tijdens dit overleg opnieuw het BE standpunt over de resterende knelpunten (het verbod op vaccinatie tegen “West-Nile Fever” , de vereiste dat de paarden ‘born and raised’ zijn in België (BRB)) uiteen. Het verbod op vaccinatie limiteert reeds het aantal paarden sterk maar de bepaling dat de paarden ook BRB zijn, beperkt de mogelijke export nog verder.

BE kan eventueel akkoord gaan met het verbod op vaccinatie, in afwachting van de aanpassing van de CN wetgeving ter zake. De vereiste BRB blijft een struikelblok zeker zolang deze bepaling enkel voor België zou gelden. CN blijft evenwel na een lange discussie op haar standpunt staan en herhaalt dat de vereiste voor alle landen die paarden naar CN exporteren geldt.

De BRB vereiste is op zich gekoppeld aan de strenge voorwaarde voor “West-Nile Fever”. In China komt deze ziekte niet voor. China vertrouwt het Belgische systeem, paarden die ‘born and raised’ zijn in België, zijn in hun ogen veiliger, ook inzake hun ziektestatus.

Op dit moment dient er opnieuw overleg plaats te vinden met de sector over het verdere standpunt naar AQSIQ toe. België zal enkel na overleg met de sector en nadat duidelijk is geworden dat deze voorwaarden voor alle lidstaten gelden (wat CN beweert) eventueel zijn akkoord betuigen met dergelijke restrictieve benadering.

Aanvullend

Freija Freija Storme (FAVV – Controlebeleid – dienst Internationale Zaken)

Het FAVV is al een tijdje bezig met de voorbereidingen van een handelsakkoord met China. Dit loopt niet altijd even vlot. Momenteel loopt verder overleg met AQSIQ (Chinese FAVV).

Er doen zich 2 bijkomende struikelblokken voor met AQSIQ, die bepaalde voorwaarden stelt die zeer moeilijk haalbaar zijn voor de sector, nl.: AQSIQ wenst dat de paarden niet gevaccineerd worden voor West-Nile-Fever en sinds 26 april geldt bovendien de voorwaarde dat paarden “born and raised in Belgium” moeten zijn.

De contactpersoon van AQSIQ beweert dat dezelfde voorwaarden in de toekomst ook zouden gelden voor Nederland, Frankrijk en Duitsland.

Er moet nog verder onderzocht worden welke akkoorden ander Europese landen (Nederland, Frankrijk en Duitsland) hebben kunnen sluiten.

FAVV zal collega’s contacteren in Nederland, Frankrijk en Duitsland zodanig dat ze met een zelfde standpunt naar AQSIQ kunnen gaan.

Pierre Naassens (FAVV – Controlebeleid – dienst Dierengezondheid en Veiligheid Dierlijke Producten)

De gunstige exportvoorwaarden van Nederland naar China zijn van korte duur .

AQSIQ is namelijk van plan om terug te komen op de gunstige voorwaarden voor andere EU-lidstaten.

AQSIQ wil geen toegeving doen aan de voorwaarden die nu reeds gesteld zijn voor België.

AQSIQ wil België een protocol laten tekenen waarin deze voorwaarden zijn opgenomen en eens het protocol getekend is , de protocols met andere lidstaten aanpassen door er dezelfde voorwaarden in op te leggen.

Het FAVV vraagt respect voor het geleverde werk en benadrukt dat niet zij de eis “Born and Raised in Belgium” stellen.

Het FAVV stelt voor contact op te nemen met de collega’s van andere lidstaten om samen één front te vormen. (ze hebben eenzelfde probleem op te lossen).

Stephan Conter (Stephex Stables)

De voorwaarden “born and raised in Belgium” en niet gevaccineerd voor WNF zijn bijkomende problemen en niet realistisch voor de export van paarden. België is draaischijf in verkoop van jumpingpaarden. Paarden komen van overal om hier verkocht te worden. Dit blokkeert de export. In Nederland en Duitsland kunnen voor het ogenblik nog steeds WNF gevaccineerde paarden geëxporteerd worden. Momenteel moeten Belgische paarden via Nederland naar China geëxporteerd worden.

Het is zeer frustrerend voor de sector vast te stellen dat o.a. de Nederlanders voor het ogenblik een beter handelsakkoord hebben afdwongen.

Axel Verlooy (Eurohorse)

Indien Nederland en Duitsland zouden moeten voldoen aan de voorwaarde “born and raised in the Netherlands”, zou dat betekenen dat de handel in paarden naar China een zeer moeilijk verhaal wordt.

Filip Vande Cappelle (European Horse Services)

China zou strengere maatregelen aankondigen voor Nederland en Duitsland. Sinds een paar weken mogen geen paarden van Duitsland meer binnen in China; er staan voor het ogenblik paarden in quarantaine in Duitsland die niet mogen uitgevoerd worden naar China.

Duitsland is aan het werken aan een oplossing. Het is voor ons de gelegenheid om hierbij aan te sluiten.

Het is belangrijk contact op te nemen met de collega's van andere lidstaten om samen één front te vormen.

Inge Vandael (Belgische Confederatie van het Paard)

Verschillende mensen uit de sector werden door hen gecontacteerd i.v.m. WNF-vaccinatie. De sector ging uiteindelijk akkoord met de door China gestelde voorwaarde n i.v.m. WNF.

WNF was tijdens het bezoek van de Chinese sanitairte delegatie een belangrijk discussiepunt. Toen werd besloten dat de paarden gevaccineerd mochten zijn voor West-Nile-Fever, doch later werd dit door China herroepen. De Voorwaarde “born & raised in Belgium” werd door Chinese sanitaire delegatie niet aangehaald. De sector zal moeilijk akkoord kunnen gaan met de voorwaarde “born & raised in Belgium”, want dan blijft er weinig ruimte over om te exporteren. Bovendien zou je hiermee een negatief signaal kunnen geven aan de omringende landen die mee kunnen gestraft worden.

Rudy Eerdeken (BWP)

Op de joint meeting “World Breeding” in Dublin vorige week, sprak de vertegenwoordiger van Frankrijk (Xavier Guibert) over een ander systeem gebaseerd op quarantaines, waarbij andere benaderingen achterwege worden gelaten.

Wat betreft “born & raised in Belgium” hebben we een sluitend systeem van identificatie, aan de hand hiervan moeten de Chinezen toch kunnen overtuigd worden om deze eis te beperken.

Filip Vande Cappelle (European Horse Services)

Wat wordt bedoeld met “born & raised in Belgium”? Betekent dit dat paarden die hier geboren zijn, hier permanent moeten hebben verbleven? Kan een paard dat meedeed aan een wedstrijd in het buitenland, dan niet meer verkocht worden aan China?

FreijaFreija Storme (FAVV – Controlebeleid – dienst Internationale Zaken)

De voorwaarde “born and raised in Belgium” is vermoedelijk gelinkt aan de eis dat paarden niet gevaccineerd worden voor West-Nile-Fever. Het is ook niet volledig duidelijk wat exact bedoeld wordt met “born & raised in Belgium”. Het wil misschien niet zeggen dat de paarden niet naar het buitenland mogen geweest zijn, maar ze zullen zeker in België moeten geboren zijn en ze zullen ook in een Belgische stal moeten verbleven hebben.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Er moet vermeden worden dat de export via Nederland, Frankrijk en Duitsland wordt bemoeilijkt.

Vraag is of dit niet op politiek vlak kan worden uitgeklaard.

Gerlinde Verdoodt (kabinet Vlaams minister-president Kris Peeters)

Het is zeker aangewezen afspraken te plannen wanneer de Chinese minister naar België komt.

Onderhandelen lopen niet altijd even vlot. Mogelijks kan er een koppeling gebeuren met een ander protocol? In het verleden zijn er zo nog successen.

Stephan Conter (Stephex Stables)

Is het mogelijk een Europees certificaat voor export te maken?

FreijaFreija Storme (FAVV – Controlebeleid – dienst Internationale Zaken)

Alle onderhandelingen van import worden gevoerd met de Europese commissie; het zijn geen bilaterale onderhandelingen. Het is zeer moeilijk een akkoord te sluiten voor 27 landen.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Kan dit aangekaart worden op de Europese landbouwraad?

Gerlinde Verdoodt (kabinet Vlaams minister-president Kris Peeters)

Je zit er met 27 partners aan tafel, wat betekent dat je er 26 moet overtuigen.

Het is belangrijk een overzicht te hebben van protocols van andere lidstaten met China.

FreijaFreija Storme & Pierre Naassens (FAVV)

Het is interessant te onderzoeken of er druk vanuit China zelf kan uitgeoefend worden door Chinese operatoren die Belgische paarden willen importeren.

Rik Van Miert (WBFSH)

Zolang Chinezen Belgische paarden kunnen kopen die via Nederland geïmporteerd worden, hebben ze geen echt probleem. China is vragende partij voor volbloeds uit Zuid-Afrika en hebben om die reden recent de importmogelijkheden versoepeld. Ze zijn bereid zich soepeler op te stellen als ze vragende partij zijn voor een product.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Samengevat kan gesteld worden dat de druk vanuit verschillende hoeken moet komen: politiek, overheid en actoren.

Filip Vande Cappelle (EHS)

Er zijn ook met andere landen handelsprotocollen afgesloten (Marokko, Japan) maar die verlopen allemaal vrij vlot. China is het enige land waar er problemen mee zijn. In het verleden zijn er ook met andere landen problemen geweest maar die waren vrij snel opgelost. Zuid-Amerika wordt een belangrijke bestemming. De laatste 3 jaar groeide bij de export van paarden het aandeel naar Brazilië van 11 naar 23 %. De VS zijn nog steeds de belangrijkste afzetmarkt alhoewel dit veel verminderd is. In het aanbod van EHS zitten momenteel 103 verschillende bestemmingen wereldwijd buiten Europa.

14. ACTIEPUNT: JURIDISCHE PROBLEMEN BIJ DE VERKOOP VAN PAARDEN

Ingevolge de wet van 1 september 2004 betreffende de bescherming van consumenten bij verkoop van consumptiegoederen (waartoe paarden gerekend worden) geniet de particulier een zeer grote bescherming wanneer hij aankoopt van een beroepsverkoper. Van een beroepsverkoper wordt vermoed dat hij kennis heeft van verborgen gebreken, terwijl men dat van een occasionele verkoper zal moeten bewijzen.

De wet op de consumentenkoop is enkel van toepassing op de verkoop van consumptiegoederen door een professionele verkoper aan een consument. Dus de verkoper moet beroepsverkoper zijn en de koper moet een particulier zijn. Wanneer de wet op de consumentenkoop van toepassing zou zijn geldt er een vermoeden dat elk gebrek dat zich voordoet binnen de 6 maand na de levering, dat dit gebrek er reeds was ten tijde van de levering. Op grond van de wet op de consumentenkoop blijft de verkoper aansprakelijk voor elk gebrek aan overeenstemming dat zich manifesteert binnen de twee jaar na de levering.

De wet van 1 september 2004 betreffende de bescherming van de consumenten bij verkoop van consumptiegoederen strekt tot omzetting in Belgisch recht van de Richtlijn 1999/44/EG van 25 mei 1999 betreffende bepaalde aspecten van de verkoop van en de garanties voor consumentengoederen.

De minimumbepalingen van de Richtlijn gelden in alle lidstaten, doch in sommige lidstaten, waaronder Duitsland (§476 BGB), gaat men verder in de consumentenbescherming dan de reeds zeer beschermende Richtlijn. Dit is mogelijk gezien de richtlijn slechts voorziet in de minimaal in de lidstaten te voorziene consumentenbescherming bij koop van consumptiegoederen.

Indien verkocht werd van particulier aan particulier is de wet op de consumentenkoop niet van toepassing. Dat neemt niet weg dat ook een particulier verkoper gehouden is de leveringsplicht te respecteren in die zin dat hetgeen geleverd wordt moet beantwoorden aan hetgeen de koper kocht.

Ook wanneer men een paard aankoopt van een particulier mag de verkoper zich niet bezondigen aan bedrog, mag hij de koper niet in “dwaling” brengen en moet hij “conform” leveren wat verkocht werd.

Dit alles brengt met zich mee dat de verkoop van een paard niet zonder risico is.

Probleem is dat het perfecte paard niet bestaat en elk paard positieve en negatieve eigenschappen heeft. De waarde van een paard wordt mede bepaald door alle positieve en negatieve eigenschappen.

Een interessante uitspraak in dat verband is deze waarin het Duitse Bundesgerichtshof oordeelde dat een afwijking van de “psychologische norm”, met name “Röntgenveränderungen der Klasse II-III” niet als een gebrek in de zaak kan gekwalificeerd worden. Dit maakt het paard niet ongeschikt als rijdier. Er bestaat wel een verhoogde waarschijnlijkheid dat het paard naderhand klinische symptomen zou kunnen vertonen. Een beperkte afwijking van de ideaalnorm bij een levend wezen is aanvaardbaar. Dergelijke afwijking geeft een minderwaarde van bv. 20 – 25 %. Dit kan niet als een gebrek gekwalificeerd worden gezien deze afwijking door de markt met een minwaarde verrekend wordt (BGH, 7 februari 2007, VII ZR 266/06).

In navolging van art. 7 van de richtlijn consumentenkoop, voorziet art. 1649 octies, al. 1 B.W., dat contractuele bedingen of afspraken die zijn overeengekomen voor het gebrek aan overeenstemming door de consument ter kennis is gebracht van de verkoper, en die rechtstreeks of onrechtstreeks de rechten die de consument uit deze regelgeving put, beperken of uitsluiten, nietig zijn.

Met contractuele bepalingen kan men dus niet onderuitkomen aan de bescherming die deze wetgeving voor de consument voorziet.

Maximale bescherming voor de verkoper wordt geboden door aan de koper de negatieve eigenschappen uitdrukkelijk en formeel mee te delen.

Ter bescherming van de rechten van koper en verkoper kan geadviseerd worden voorafgaandelijk aan de koop een grondig tegensprekelijk veterinaire onderzoek te laten doen. Best neemt men in de verkoopovereenkomst op dat het paard gekocht wordt met al zijn positieve en negatieve eigenschappen, zoals die blijken uit het veterinaire verslag, en dat de prijs bepaald is in functie van de positieve en negatieve eigenschappen van het paard. Dit alles sluit niet uit dat er nadien alsnog betwistingen kunnen volgen.

Frederik Pille (universiteit Gent)

Onder juridische problemen bij de verkoop van paarden valt ook de veterinaire keuring bij aan- en verkoop. Hij wijst op een initiatief dat in Nederland is genomen waarbij een aantal dierenartsen samen met juristen een soort expertenpaneel hebben opgericht, een vereniging die nu bekend is onder de naam Equestes. Deze organisatie heeft als doel een antwoord te bieden op de juridische discussies die een verkoop met zich mee kan brengen.

Equestes probeert een soort protocol uit te werken, zowel wat het juridische betreft als het veterinaire, soms ook landspecifiek, en probeert meer gewicht te geven aan een keuring.

15. KNELPUNTEN BIJ EXPORT VAN PAARDEN VANUIT VLAANDEREN NAAR DERDE LANDEN (NIET-EU)

1. Belang van EORI nummers en de registratie in EORI database

Om een correcte douaneaangifte te kunnen maken bij export van een paard, dient de verkoper-handelaar (indien btw-plichtig) een EORI nummer te hebben (aanvraag / registratie). Veel handelaren blijken dit niet te weten, en de registratie neemt ca. 3 werkdagen in beslag. Gevolg: op het ogenblik van de uitvoer is veelal de EORI registratie (nog) niet in orde, wat mogelijk leidt tot problemen met de btw-administratie wegens niet correcte exportaangifte.

De EORI verplichting is er al een tijdje, doch de meeste mensen weten dit niet laat staan dat ze er wakker van liggen. Vraag is echter hoe deze wettelijke verplichting aan het grote publiek kenbaar kan gemaakt worden. Eventueel ook via Het Paardenloket (zij kunnen dit wel opnemen in hun data/info bank) en/of de pers (**genoteerd als actiepunt van paardenloket**). EHS heeft dit item al ruime tijd op de website staan, met alle nodige uitleg ivm de registratie, doch in de praktijk werkt dit meestal niet voor nieuwe exporteurs.

Registratie van een Eori nummer kan gecontroleerd worden op volgende website:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/eori_validation.jsp?Lang=en

Reactie Dienst Douaneprocedures

Wat de aangiften ten uitvoer betreft, verplicht in te dienen via het elektronische systeem PLDA (Paperless Douane en Accijnzen), dient het EORI-nr. vermeld te worden in 2 vakken, met name de vakken 2 (afzender/exporteur) en 14 (aangever/vertegenwoordiger).

Vanaf de inwerkingtreding van ECS fase 2 dient het EORI-nr. van de exporteur (of de afzender) in vak 2 van de aangifte ten uitvoer vermeld te worden.

Op verzoek van de Algemene Administratie van de Fiscaliteit (AAFISC) dient om redenen van vereenvoudiging en van efficiënte gegevensverzameling in vak 44 van de aangifte ten uitvoer altijd het BTW-identificatienummer van de belanghebbende vermeld te worden, ook in het geval dat het EORI-nummer en het BTW-identificatienummer identiek zijn. In afwachting van een communautaire codering dient het BTW-identificatienummer in vak 44 van de aangifte ten uitvoer voorafgegaan te worden door de nationale horizontale vermelding ALGEN06.

In vak 14 dient als identificatienummer het EORI-nr. van de aangever (of de vertegenwoordiger) vermeld te worden. De nodige informatie omtrent de in te vullen vakken op douaneaangiften ten uitvoer vindt u terug in regeling A van de toelichting van het Enig document, te raadplegen op de website van de Administratie der douane en accijnzen, via de volgende link: <http://fiscus.fgov.be/interfdanl/nl/ed/overzicht.htm#a>.

Via de indexpagina van deze website, <http://fiscus.fgov.be/interfdanl/nl/ed/index.htm>, kan u aanvullende informatie verkrijgen betreffende in te vullen codes, bijzondere vermeldingen, enz...

Eventuele vragen over de technische aspecten van de toelichting van het Enig document (in te vullen vakken, te gebruiken codes en/of vermeldingen, enz..) kan u sturen naar volgend e-mailadres: olivier.vanhoudt@minfin.fed.be.

Vragen over de implementatie van de toelichting van het Enig document in PLDA, (bvb. foutmeldingen, release info, noodprocedures, enz..) kan u sturen naar het e-mailadres plda.helpdesk@minfin.fed.be.

Tot slot kunnen vragen over EORI verstuurd worden naar het e-mailadres EORI.be@minfin.fed.be.

Aanvulling

Olivier Van Houdt (Administratie Douane en Accijnzen – dienst douaneprocedures)

EORI is een Engels acroniem en vertaald naar het Nederlands staat dat voor de identificatie en registratie van een marktdeelnemer. De bedoeling van het concept is via 1 enkele douaneregistratie de kosten en lasten van de administratie te verminderen van een marktdeelnemer in de Europese Unie. Vertaald naar de douaneaangiften, in dit geval de uitvoeraangiften, dient dat nummer vermeld te worden in 2 vakken: vak 2 (voor afzender en exporteur) en vak 14 (voor aangeven van vertegenwoordiger). Sinds 1 juli 2009 is dit nummer verplicht. Op vraag van de fiscaliteit, dient het BTW-nummer aangegeven te worden in vak 44 van de aangifte. Het is een verplichting opgelegd door de Europese commissie om voor een vermindering van de lasten te zorgen. EORI wordt toegelicht op website van Douane en Accijnzen. Er kan eventueel een link gemaakt worden naar deze pagina.

Kelly Eeckhoudt (Administratie Douane en Accijnzen – dienst douaneprocedures)

Toelichting registratie van nummer

EORI wordt vrij gemakkelijk aangemaakt. Dit gebeurt via 3 soorten aanvraagformulieren:

A2: voor een BTW nummer die geregistreerd staat als EORI.

Dit kan automatisch gebeurd zijn al in 2009, zonder dat betrokkene hiervan op de hoogte is. Er werden desbetreffende brieven verstuurd door Douane en Accijnzen, maar sommige briefwisseling kwam niet terecht omdat uit een verkeerde database adressen werden gebruikt.

A3: voor mensen die geen EORI nummer hebben gekregen; dit formulier dient ondertekend/gestempeld worden en kan via post, email of fax teruggestuurd worden. Het EORI nummer wordt onmiddellijk aangemaakt; de betrokkene wordt hiervan op de hoogte gebracht en kan het nummer onmiddellijk gebruiken. Het enige wat niet kan is dat het nummer die dag gecontroleerd wordt op de website van de Europese Commissie; dat kan pas de dag erop. In sommige landen kan het formulier enkel via post worden teruggestuurd. Het A4 formulier is voor landen buiten de EU, bv.: Zwitserland kan bij ons door middel van een Aanvraagformulier A4 hier in België een Eori nummer bekomen. Er moet wel een bewijs uit het handelsregister bij zijn ofwel uit de kamer van koophandel van het land van vestiging. Zodra we dit krijgen wordt het Eori nummer aangemaakt en dit wordt dan BECH..... een nummer van in totaal 10 karakters. (Eerst 4 letters en 6 cijfers)

Filip Vande Cappelle (European Horse Services)

De verplichting van EORI-nummer bij export is onvoldoende bekend. Mensen die nog niet geëxporteerd hebben, weten dit nog niet. Het is belangrijk om een middel te zoeken om deze vereiste bekend te maken bij het groot publiek. De link naar de website Douane en Accijnzen staat bij ons op de website maar dit is niet toereikend omdat vele paardenhandelaars niet dagelijks gaan kijken naar de website Douane en Accijnzen, wat er allemaal van wetgeving bestaat. Het is nodig dat deze vereisten nationaal bekend worden gemaakt via publicatie, brochure.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Dit is een actiepunt dat door het Vlaams Paardenloket wordt genoteerd. Er zal een nieuwsbrief aan besteed worden.

Filip Vande Cappelle (European Horse Services)

De douanedocumenten die in België ten aangifte gemaakt worden voor uitvoer, moeten in de stations van vertrek (luchthavens) verwerkt worden, er moet een uitvoer vastgesteld worden en de documenten moeten aan het kantoor in België bezorgd worden.

De vaststellingen gebeuren niet altijd conform; veel mensen hebben hiermee problemen omdat de manier van vaststellen niet gebeurt zoals we het in België willen.

Sommige ambtenaren vragen bijvoorbeeld een stempel, die je niet meer kan krijgen in een buitenlands station.

Een aantal BTW ambtenaren aanvaarden niet de wijze waarop de uitvoering gedaan/vastgesteld wordt in het buitenland.

Olivier Van Houdt (Administratie Douane en Accijnzen – dienst douaneprocedures)

Problemen kunnen altijd aan onze diensten gemeld worden, wij zorgen ervoor dat deze doorgespeeld worden aan de bevoegde instanties.

Marc Van Der Beken (kabinet van de Vlaamse minister van Financiën, Begroting, Werk, Ruimtelijke Ordening en sport)

Vanuit WBFSH moet er tot afspraken gekomen worden met de Europese stamboeken om die Europese handel te versoepelen. Partnership met Europese landen kan zorgen voor efficiëntiewinsten.

Het A4 formulier is voor landen buiten de EU, bv.: Zwitserland kan bij ons door middel van een Aanvraagformulier A4 hier in België een Eori nummer bekomen. Er moet wel een bewijs uit het handelsregister bij zijn ofwel uit de kamer van koophandel van het land van vestiging. Zodra we dit krijgen wordt het Eori nummer aangemaakt en dit wordt dan BECH..... een nummer van in totaal 10 karakters. (Eerst 4 letters en 6 cijfers).

2. Duidelijkheid scheppen op het terrein bij het afleveren van gezondheidscertificaten

a. Probleemstelling

Enkel als een paard langer dan 90 dagen in België is moet het geregistreerd zijn in databank. In praktijk blijkt dat dit verschillend toegepast wordt door het FAVV al naar gelang van de PCE.

De regel is dat elk paard dat uitgevoerd wordt een EU-conform paspoort en een microchip moet hebben, doch dat enkel de paarden die zich langer dan 90 dagen op Belgisch grondgebied bevinden dienen geregistreerd te worden.

Een paard dat dus minder dan 90 dagen in België is (bv. wedstrijdpaarden, paarden ter voorbereiding voor export, etc), moet niet geregistreerd zijn, doch wel een EU-conform paspoort en een chip hebben.

Deze principes werden formeel bevestigd door FAVV en BCP, doch op het terrein wordt dit blijkbaar niet overal gelijk toegepast.

Indien een paard sinds een week in België is ex Frankrijk en binnen de twee weken geëxporteerd wordt, kan inspecteur niet weigeren om te tekenen wegens niet-geregistreerd in databank. Toch gebeurt dit bv. in Luik en Henegouwen en Oost-Vlaanderen.

Bij problemen in de praktijk kan men de desbetreffende inspecteur-dierenarts contact laten opnemen met BCP.

Het zou aangewezen zijn dat er vanuit de overheid duidelijke en uniforme instructies naar de PCE's van het FAVV gestuurd worden om dit te verduidelijken.

Deze instructies zouden best publiek gemaakt worden via BCP en Vlaams Paardenloket.

Ellen Van Guyse (Stephex Stables)

Voor de export van paarden naar Amerika moeten paarden de laatste 60 dagen in België hebben verbleven. Dit zijn vaak betere paarden die op wedstrijd gaan en die overal in Europa rondreizen. Op het certificaat wordt vermeld dat de paarden in verschillende landen verbleven hebben wat dan weer niet geaccepteerd wordt door Amerika. In Amerika wordt gevraagd om een certificaat voor te leggen van die landen. Maar dat is heel moeilijk want die paarden blijven niet bij één persoon en daar komt heel veel administratief werk bij. Is er een mogelijkheid dat dit vereenvoudigd kan worden?

Filip Vande Cappelle

Sommige inspecteurs in de VS aanvaarden wanneer België wordt vervangen door de EU, hoewel dat dit niet officieel vastgelegd is.

b. Antwoord FAVV

Paarden die afkomstig zijn uit andere lidstaten en die langer dan 90 dagen in België verblijven, moeten geïdentificeerd zijn volgens de Belgische wetgeving:

- Paspoort
- Microchip
- Geregistreerd zijn in de gegevensbank van het Belgisch verbond voor paarden
Uitzondering: de paarden die in België verblijven gedurende het paringsseizoen en degene die zich voor medische redenen in een dierenkliniek bevinden.

Geïmporteerde paarden in België afkomstig uit derde landen moeten geïdentificeerd worden volgens de Belgische wetgeving. De identificatieaanvraag moet ingediend zijn binnen de 30 dagen die volgen op het einde van de douaneprocedure.

Uitzondering: de paarden afkomstig uit derde landen die beschermd zijn door een tijdelijk toelatingscertificaat moeten niet geïdentificeerd worden volgens de Belgische wetgeving zolang de beschermde verblijfsduur niet overschreden is.

Het bewijs voor verblijfsduur (< 90 dagen of zonder tijdelijk toelatingscertificaat) is voorzien van een certificaat of een kopie daarvan. Bij het ontbreken van zulk bewijs zal het dier beschouwd worden als definitief woonachtig in België en zal hij moeten geïdentificeerd worden conform aan de Belgische wetgeving.

Deze voorwaarden zijn hernomen in een dienstnota gericht aan de agenten van het FAVV.

3. Buitenlandse dierenartsen mogen van het FAVV geen bloed/CEM afnemen van paarden die vanuit Vlaanderen worden geëxporteerd."

a. Probleemstelling

Nochtans heeft het FAVV (onder andere) het Duitse labo van Dr. Böse geaccrediteerd voor de uitvoering van de testen. Vooral in Limburg en andere grensstreken komen geregeld buitenlandse dierenartsen bloed afnemen doch dit is niet bruikbaar bij de uitvoer van paarden. Gevolg: nogal wat exporten worden last minute noodgedwongen geannuleerd omdat de dienstdoende inspecteur-dierenarts van het FAVV de vereiste testen niet accepteert als ze door een buitenlandse dierenarts zijn afgenomen. Veel handelaren / exporteurs zijn niet op de hoogte van deze regel, of vinden het onterecht gezien wel buitenlandse labo's geaccrediteerd zijn.

Een Belgische dierenarts mag overigens ook geen bloed afnemen/opsturen in het buitenland.

Is dit omdat de dierenarts in kwestie in het land zelf moet erkend zijn (Orde Der Dierenartsen). Als een Nederlands dierenarts zich in België registreert, dan zou die dus wel onder zijn Belgisch registratienummer kunnen opereren?

Wat met het vrij verkeer van diensten in de EU ?

b. Antwoord FAVV

Het afleveren van certificaten in het kader van het handelsverkeer is een opdracht van de officiële dierenarts (certificeerder).

Om de gevraagde informatie te kunnen certificeren kan de certificerende dierenarts de onderzoeken zelf uitvoeren of zich baseren op informatie van een "derde": een erkende dierenarts.

Dierenartsen kunnen maar deelnemen/meewerken aan het uitvoeren van de officiële opdrachten, indien zij erkend zijn door de Minister. Buitenlandse dierenartsen kunnen een aanvraag indienen om erkend te worden en vanaf dan hun medewerking verlenen aan deze overheidstaken.

Voor de export eisen de landen van bestemming over het algemeen dat het laboratorium dat de vereiste analyses uitvoert is goedgekeurd (erkend) door het land dat het certificaat aflevert.

Het laboratorium van Dr. Bose is momenteel erkend voor de uitvoering van onderzoek analyses voor CEM. Voor de andere analyses is momenteel enkel CODA-CERVA erkend.

Het FAVV heeft een wettelijke procedure voor erkenning / accreditering van laboratoria voor het uitvoeren van analyses / onderzoeken. Dit kunnen desgevallend ook buitenlandse laboratoria zijn.

Er is vrij verkeer van diensten, ook van diergeneeskundige diensten. Er is evenwel geen vrij verkeer voor officiële taken van een nationale overheid.

FreijaFreija Storme (FAVV – Controlebeleid – dienst Internationale Zaken)

De Amerikaanse wetgeving ligt heel sterk vast maar is ook zeer duidelijk. Als je aan de voorwaarden voldoet zijn er geen problemen. Onderhandelingen met Amerika gebeuren op Europees niveau. FAVV kan dit voorleggen aan de commissie.

Gaby Vandaele (Keros)

Heeft vooral problemen met de regelgeving voor export van sperma. De recent gecommuniceerde regels zijn praktisch moeilijk uitvoerbaar (o.a. de aanvraagtermijnen en de kostprijs van de attesten). Hij vindt een overleg met FAVV, de universiteiten en de bedrijven aangewezen, waarbij bekeken wordt hoe de regelgeving kan worden aangepast.

Jan De Boitselier (Vzw Vlaams Paardenloket)

Het FAVV zal hierover overleg plegen met de sector.

Bénédicte Verhoeven (FAVV – Controlebeleid – dienst Diergezondheid en Veiligheid Dierlijke producten):

Export van sperma

Sinds de wijziging van de Europese wetgeving van september 2010 stelt dit problemen voor de sector. De sector is niet altijd goed op de hoogte van de regelgeving en de toepassing stelt ook problemen voor controleurs en inspecteurs.

Het agentschap is zich bewust van de problematiek en is bezig met de Europese wetgeving om te zetten in Belgische wetgeving. Het ontwerp is nagenoeg klaar om aan de sector voorgelegd te worden. Het plan is om op heel korte termijn een gespreksgroep op te richten met de belangrijkste vertegenwoordigers van de sector (voornamelijk export naar Europa) om te komen tot Belgische wetgeving die beter afgestemd is op de sector en duidelijk is voor iedereen, met inachtneming van de Europese regelgeving. Een aantal praktische zaken moeten uitgeklaard worden (termijnen, testprotocols) samen met de sector. Momenteel bevindt dit zich nog in een overgangsfase tot de Belgische wetgeving is aangepast. De Europese wetgeving moet gevolgd worden.

FAVV nam reeds contact met de faculteit diergeneeskunde (vakgroep verloskunde) om het probleem i.v.m. de KI - sector in kaart te brengen. Europees erkende centra hebben geen gespreksgroep als dusdanig. Tevens werd er contact opgenomen met de sector en het Vlaams Paardenloket om te kijken hoe overleg kan georganiseerd worden en wie kan worden afgevaardigd.

FAVV doet inspanningen om zijn medewerkers van de PCE's op de hoogte te houden van de protocols en er zo voor te zorgen dat deze in de tussentijdse periode voor iedereen voldoende duidelijk zijn. FAVV werkt aan de samenstelling van gespreksgroepen hieromtrent.

Algemene aandachtspunten

- Mark Wentein (Vlaamse Liga Paardensport)

Heel belangrijk voor mij is in heel die goeie bundel, die ik intens gelezen heb, dat ergens ook een **definiëring van sportpaard** zou komen. Het is de dialoogdag over sportpaarden, we haken onmiddellijk naar de jumping af, de springpaarden, maar er zijn ook nog andere paarden waar ik dan toch begrip zou willen voor vragen.

...

Ik ben er zeker voor dat we de Vlaamse bedrijven die paarden houden, kweken, fokken, opleiden, moeten gaan steunen en daarom is een **definiëring welke paarden we gaan subsidiëren of ondersteunen** toch wel van belang, Rudy (Eerdekens) zei het ook al, ik denk aan een Ratina Z, Cumano en Heartbreaker, die staan wel opgelijst maar dit zijn geen Vlaamse paarden, die hebben allemaal buitenlandse paspoorten. Gaan we in de toekomst alleen maar op Belgische bodem gefokte paarden subsidiëren of als een Vlaamse fokker ook een veulen van een sportpaard bijvoorbeeld fokt is dat voor mij toch ook een belangrijke inbreng in de werking.

Het **sportpaardenfonds** zie ik jammer genoeg hier vandaag niet aanwezig, dat is een privé-initiatief van Ludo Philippaerts. Het werd ook niet vermeld in de discussietekst. Ludo Philippaerts is hier actief mee bezig en heeft dit ook in de pers aangekaart maar ik weet niet hoever hij daarmee staat met dit initiatief. Maar je weet dus dat hij met een sportpaardenfonds bezig is. Ik wou dit toch even melden.