

Meldpunt - Het voorkomen van een geschil

Het voorkomen van geschillen is uiteraard steeds te verkiezen boven het melden van geschillen. Een geschil kan slechts een geschil zijn als er afspraken niet nageleefd worden.

Voorkom het meegeven van een "blanco cheque". Maak daarom altijd **op voorhand** goede, schriftelijke en ondertekende afspraken tussen beide partijen over onderstaande veel voorkomende punten.

Gebruik eveneens vrijblijvend de beschikbare **modelovereenkomsten en checklists hier**.

1) Verkoop op voet, levend gewicht (op basis van welke bascule) of warm/koud karkasgewicht:

Bij een verkoop op voet wordt er op voorhand bepaald wat de prijs is voor het dier zoals het op dat ogenblik staat, onafhankelijk van het uiteindelijke slachtgewicht of classificatieresultaat.

Bij een verkoop op basis van het levend gewicht dient er op voorhand te worden afgesproken op welke bascule en wanneer het dier gewogen wordt, evenals welke aftrok er nog eventueel toegepast zal worden voor bijvoorbeeld het uitvasten of andere redenen.

Bij een verkoop op basis van het geslacht karkasgewicht dient nadrukkelijk op voorhand vastgelegd te worden op basis van welk karkasgewicht de prijs per kilo wordt uitbetaald. Op het uitslagformulier met classificatieresultaten van I.V.B. staan 4 karkasgewichten, namelijk het warm karkasgewicht, omgerekend warm karkasgewicht, het koud karkasgewicht en het omgerekend koud karkasgewicht. (zie hiervoor ook op <https://www.ivb-interprof.be/verklaring-bij-de-uitslagformulieren-classificatieresultaten-runderen.html>).

Het is daarbij belangrijk om op te merken dat het wettelijk vastgelegde verschil tussen warme en koude karkasgewichten 2% bedraagt. Indien er andere percentages of een vast aantal kilo's worden gebruikt als aftrok van het warm gewicht, mag het bekomen gewicht niet benoemd worden als koud gewicht. Leg naast het gewicht dat dient als basis van de uitbetaling eveneens op voorhand vast of er nog een aftrok is en welke dat zal zijn.

2) Zijn de prijzen per kilo afhankelijk van het SEUROP klassement of van het geraamd % mager vlees bij varkens:

Wanneer de prijs per kilo afhankelijk zal zijn van een classificatieresultaat dat pas na het slachten bekend is, dient er op voorhand in een lijst of tabel vastgelegd te worden op basis van welke classificatieresultaten de prijs wordt bepaald en voor elk van die mogelijke resultaten wat de overeenstemmende prijs per kilo zal zijn.

3) Gewichtsaf trek in kilo's of procenten:

Leg op voorhand vast of er een gewichtsaf trek zal toegepast worden, wat de gewichtsaf trek is in kilo's en/of procenten en wat het vertrekgewicht is, zoals ook aangehaald in punt 1).

4) De aanbiedingsvorm van runderen:

De aanbiedingsvorm van de runderen bepaalt welke delen er van het karkas mogen verwijderd worden vóór het wegen. Indien er een andere aanbiedingsvorm dan de standaard aanbiedingsvorm met code 0 (nul) wordt toegepast, vermelden de omgerekende gewichten het berekend gewicht waarbij de verwijderde delen in theorie terug bij worden opgeteld.

Leg op voorhand vast op basis van welk gewicht de prijs wordt bepaald indien de aanbiedingsvorm niet code 0 heeft.

(zie hiervoor ook op <https://www.ivb-interprof.be/verklaring-bij-de-uitslagformulieren-classificatieresultaten-runderen.html>)

5) Zijn er nog commissies of transportkosten:

Net zoals in het geval van een aftrek, dienen ook eventuele commissies of transportkosten op voorhand duidelijk afgesproken te worden met een vast bedrag of een percentage en de berekeningsbasis van dat percentage.

6) De voorkomende andere aftrekposten:

Indien er nog andere aftrekposten zijn dan de eerder vernoemde, dienen deze eveneens op voorhand opgelijst te worden.

7) De betalingstermijn:

Leg vast wanneer en op welke manier de uitbetaling van het dier zal gebeuren.