



Aan iedereen die in de jaren 1997 – 2011 een nieuwe vrachtwagen van 6t of meer heeft gekocht of geleased

TLN samen met Hausfeld & Co. in actie tegen truckfabrikanten!

In navolging op de miljardenboete die de Europese Commissie (EC) in de zomer van dit jaar heeft opgelegd aan Europese truckfabrikanten wegens verboden prijsafspraken, heeft TLN verschillende opties bekeken hoe leden optimaal kunnen worden bijgestaan in het verhalen van schade die daardoor is geleden. Het kartel duurde van 1997 tot 2011. TLN heeft, na een uitgebreid selectieproces waarin aantoonbare expertise en resultaten in vergelijkbare zaken leidend zijn geweest, besloten om het advocatenkantoor Hausfeld aan te bevelen aan al haar leden. Hausfeld is wereldwijd actief en heeft kantoren in Londen, Brussel en Berlijn, maar ook in de Verenigde Staten. Hausfeld heeft een uitstekende en langdurige reputatie als een van Europa's vooraanstaande kantoren als het gaat om het verhalen van kartelschade en massaclaims. In 33 van de 78 Europese kartelzaken is men actief. Hausfeld staat bekend om haar pro actieve houding richting karteldeelnemers, schuwt de rechtbank én de onderhandelingstafel niet en beschikt over topeconomen en analisten om kartelschade te berekenen.

Schade en tegengewicht

TLN hecht grote waarde aan dit kantoor omdat het hier draait om een kartel dat in heel Europa actief is geweest. Circa 600.000 transportondernemers, verspreid over heel Europa zijn het slachtoffer geworden van jarenlange prijsafspraken. In Nederland betreft dat circa 240.000 vrachtwagens met een geschatte schadepost van € 1,2 miljard. En dat in een markt die gekenmerkt wordt door beperkte marges en waarin de economische crisis in de genoemde jaren flink heeft huisgehouden. Dit is geen typische Nederlandse aangelegenheid. Deze kwestie schreeuwt om een internationaal kantoor met een Europees overzicht en serieus tegengewicht kan bieden aan het leger van (top)advocaten dat de fabrikanten hebben klaarstaan. Vanzelfsprekend staan fabrikanten niet te springen om in gesprek te raken met kantoren die een bescheiden aantal vrachtwagens vertegenwoordigen. Hausfeld vertegenwoordigt inmiddels al 150.000 vrachtwagens en is daarmee marktleider in Europa. Hausfeld wordt door de Zweedse en Franse zusterorganisaties aangeraden bij haar leden en is in Duitsland al langer 'leading party'.

Strategie van de confrontatie

TLN heeft met Hausfeld de strategie bepaald. *Fast and best compensation* is hierbij leidend. Meer informatie over deze strategie volgt later. Het principe van Hausfeld is eenvoudig en aantrekkelijk; 'no win, - no fee'. Oftewel; degene die geen compensatie ontvangt, is geen kosten kwijt. Het percentage dat wordt gehanteerd bij succes is concurrerend met andere partijen en dat is, gelet op de kwaliteiten en reputatie van dit kantoor, knap te noemen. Bedacht moet worden dat internationale procesvoering alleen al in de miljoenen loopt. Een partij met de financiële middelen om dit voor elkaar te krijgen is daarom noodzakelijk. TLN kiest er voor om voorop te lopen als het gaat om het afdwingen van een snelle en goede compensatie. Afwachten tot andere partijen de kolen uit het vuur halen is er dus niet bij.



Informatievoorsprong

Maar er is meer! Naast dat TLN een objectieve selectie heeft uitgevoerd van marktpartijen die claimactiviteiten aanbieden, gaat TLN verder. Wij stoppen niet bij het aanbevelen van dit kantoor aan de leden. TLN blijft gedurende het gehele proces van aanmelden tot uitkeren nauw betrokken bij de strategie van Hausfeld om te zorgen dat uitsluitend de belangen van TLN leden voorop staan. TLN kijkt dus mee in de keuken en kan bijsturen. Dat alleen is nog niet voldoende. Het feit dat TLN maandelijks overleg heeft met Hausfeld levert een enorme kennisvoorsprong op. TLN praat haar leden op regelmatige basis bij over de stand van zaken. Wat gebeurt er nu eigenlijk, waar liggende de juridische uitdagingen, hoe reageren truckfabrikanten, welke acties heeft Hausfeld ondernomen, wat gebeurt er in andere landen? Waar nodig organiseren we bijeenkomsten door het land. Heldere objectieve en neutrale informatie.

Informatiebijeenkomsten

En om de daad bij het woord te voegen; in januari 2017 organiseert TLN meerdere bijeenkomsten door het land waar uitgebreid wordt stilgestaan bij het kartel en de acties van Hausfeld. Verder krijgt u een doorkijk naar de toekomst. Waar moet u rekening mee houden? Hausfeld geeft uiteraard acte de présence. Houdt de agenda van TLN daarom in de gaten. Zodra u zich kunt aanmelden voor de bijeenkomsten, hoort u.

Next level; wat moeten leden doen?

Hausfeld treft op dit moment voorzieningen zodat leden zich vanaf januari 2017 kunnen aansluiten bij de strijd tegen de truckfabrikanten. Daar vindt u dan ook informatie over de procedure en hoe u moet omgaan met mogelijke bewijsproblemen. Uiteraard gewoon in het Nederlands. Bedenk dat hoe meer leden zich aanmelden, hoe sterker de positie van Hausfeld wordt als het gaat om onderhandelingen!

Meldt u straks hoe dan ook aan voor de bijeenkomsten die TLN organiseert. Ook als u zich al ergens anders heeft aangesloten, twijfelt of denkt dat deze actie voor u – om wat voor reden dan ook – geen zin heeft. Dit is het grootste kartel waar de transportsector ooit mee is geconfronteerd. Dat roept om actie en daar bent u bij.

Ondernemingsperikelen

Tot slot:

- zijn aandelen na 1997 verkocht van de BV/NV, neem dan contact op met de koper van de aandelen. Die koper is nu eigenaar van de claim (zonder dat deze het zich wellicht realiseert);
- is er na 1997 sprake geweest van een activa/passiva transactie en bestaat de BV/NV nog, hef deze rechtspersoon dan niet op totdat u een compensatie heeft ontvangen! De BV/NV is nog eigenaar van de claim;
- is de BV/NV na 1997 failliet gegaan, maar is het faillissement nog niet afgewikkeld, neem dan contact op met de curator. Is het faillissement wel afgewikkeld, neem dan contact op met TLN;
- is er sprake van een VOF die na 1997 is beëindigd, dan zijn de vennoten nog steeds eigenaar van de claim. Neem contact op met de medevennoten;



- had u in de periode 1997-2011 een eenmanszaak, dan bent u nog steeds eigenaar van de claim.

Meer informatie? Stuur u dan een email naar info@tln.nl of neemt contact op via telefoonnummer 088-4567567.

Zoetermeer, 23 december 2016

mr. J.B. van Velzen