



●●●●●●●● *Ons beste agro-exportproduct naar de Verenigde Staten in exportwaarde is bier. Naast bier exporteren wij ook veel cacao naar de VS. De bloembollenexport naar dit land stagneert de laatste jaren. Gelukkig zijn er ook nog sectoren die misschien in stilte opereren, maar wel een opmars maken qua export aantallen. Het Nederlandse paard is er daar één van.*

De markt voor Nederlandse paarden in de Verenigde Staten Holland horse challenge

Met een exportwaarde van ruim \$ 129 miljoen in 2012 exporteerde Nederland in waarde bijna evenveel paarden als bloembollen naar de Verenigde Staten. Het land vormt de grootste afzetmarkt voor Nederlandse paarden: meer dan 1700 dieren zijn in 2012 naar de VS geëxporteerd, goed voor ruim 60% van de totale Nederlandse paardenexport (figuur 1). Het gaat hier om alle soorten paarden, van de Fries tot het Nederlandse Warmbloedpaard (het populairste exportpaard). Nederlandse paarden zijn vooral bekend en gewild om hun kwaliteiten in de dressuur- en springsport. Wanneer wordt gekeken naar de exportwaarde over een periode van vijf jaar, dan wordt duidelijk dat de Nederlandse paarden het in de export veel beter doen dan buitenlandse concurrenten (figuur 2).

Schets van de markt

De Amerikaanse paardensport staat voornamelijk bekend om de paardenraces, met de Kentucky Derby als bekendste voorbeeld. Nederlandse paarden zijn geen racers, maar presteren in het zogenoemde showsegment. De dressuur en springsport zijn minder populair. Twee andere vormen van showsport, de Hunter-Jumper-sport - een combinatie van springen en dressuur - en het Eventing (waarbij paard en ruiter een parcours met natuurlijke hindernissen moeten bedwingen) zijn echter wel groot in de VS.

Nederlandse paarden zijn meer en meer actief in deze sport en presteren ook steeds beter. In overleg met experts uit de Nederlandse en Amerikaanse paardenmarkt is een marktsegmentatie opgesteld om aan te geven welke prijsklassen zijn te onderscheiden. Onderzoek laat zien dat de Amerikaanse paardenmarkt in zeven marktsegmenten kan worden opgedeeld. De Nederlandse paarden die worden geëxporteerd zijn gemiddeld \$ 75.000 waard. Wanneer ze richting de VS vertrekken voor de directe verkoop zijn ze minimaal \$ 60.000 waard. Nederlandse handelaren dragen hiervoor als voornaamste reden aan dat de exportkosten van \$ 10.000 relatief gezien te hoog worden voor de Amerikanen. Dit betekent dus dat enkel de twee topsegmenten goed worden bediend: paarden van \$ 350.000-500.000 per stuk; en paarden van \$ 0,5 miljoen of meer. Stephan Hientz, directeur van de US Dressage Federation, de nationale organisatie voor de dressuursport, zegt: "Hoe hoger je in de competities komt, hoe duurder de paarden worden; maar ook hoe meer Nederlandse paarden je tegenkomt. In de Amerikaanse CDI*** dressuurcompetitie, het hoogste niveau, berijdt ongeveer 20% van de ruiters een Nederlands paard."

De segmenten net onder het topsegment, zijn de segmenten waarin de meeste ruiters actief zijn die bereid zijn om daadwerkelijk

veel geld te betalen voor een Nederlands paard (vanaf \$ 25.000 tot \$ 350.000 per stuk). Zij rijden op niet al te hoog niveau of in andersoortige competities en sporten.

De handel

Eerder genoemde constatering bieden kansen voor Nederlandse handelaren: alleen een deel van de markt in dressuur en springen wordt nu bediend; er zijn andere vormen van paardensport waarvan het Amerikaanse potentieel nog veel groter is. Echter, op dit moment is de Nederlandse hippische sector nog niet in staat het Amerikaans potentieel volledig te benutten. De paardenhandel is zeer individueel georganiseerd en draait rond een beperkt aantal sleutelfiguren: de Amerikaanse trainers en de Nederlandse handelaren.

In het topsegment van de paardenmarkt zijn de trainers en de ruiters van een paard vaak niet één en dezelfde persoon. De trainer heeft echter het meeste invloed op welk paard wordt aangekocht. Hij of zij werkt dagelijks met het paard en wordt verondersteld kijk te hebben op welk paard het meest geschikt voor de ruiter en de sport is. Een onderscheid kan ook worden gemaakt tussen trainers die actief zijn in het topsegment en zij die actief zijn net daaronder. De eerstgenoemden hebben veelal contacten in het buitenland, omdat ze ook actief zijn in internationale competities en komen zodoende gemakkelijker naar Nederland om een paard te kopen.

Ken Ball, directeur van de US Equestrian Foundation, de nationale bond voor de paardensport: "Het verkoopproces van een Nederlands paard aan Amerikaanse klanten begint bijna altijd met een trainer uit het topsegment die contacten heeft met een Nederlandse handelaar. De trainer komt vervolgens over vanuit de VS, meestal samen met de ruiter en eventueel een eigen dierenarts. De handelaar zet in overleg een programma op, waarbij in Nederland een aantal paarden wordt bekeken en gereden. Mocht men tot aankoop overgaan, dan wordt het paard geëxporteerd naar de VS."

'Neem de drempels weg en de markt ligt open'

Dit systeem van handel is op zich niet slecht. Door de individualistische manier van organiseren (iemand kent iemand in Nederland en daar wordt gekocht) valt echter ook een groot deel van de potentiële klanten buiten het spectrum. Daarnaast is er nog een aantal praktische obstakels. Ten eerste is het voor veel Amerikanen een grote stap om naar Nederland te gaan voor een paard. Ze hebben enerzijds de contacten niet en anderzijds vindt men afreizen naar Nederland te bewerkelijk. Een tweede probleem is dat de paarden door de export te hoog geprijsd zijn. De kosten van export liggen rond de \$ 10.000 en dat geld kan evengoed besteed worden aan een Amerikaans paard. Een derde probleem doet zich voor aan Amerikaanse zijde: de afstanden tussen handelaren zijn vaak groot. Om een

goede vergelijking te kunnen maken tussen paarden moet men dus vaak ver reizen tussen de handelaren.

De paardenketen

Het is dus zoeken naar andere manieren om het geïdentificeerde marktpotentieel aan te boren. De oplossing ligt in grotere samenwerking tussen de Nederlandse paardenhandelaren. De voordelen hiervan worden onderschreven door de ketenbenadering. Het is wetenschappelijk bewezen dat als bedrijven intensiever samenwerken, zij beter presteren en hun klanten tevredener zijn.

In het rapport over de paardenmarkt in de Verenigde Staten zijn de belangrijkste organisaties in kaart gebracht die een rol spelen in de paardenketen, met een stakeholderanalyse. Hieruit kwam opnieuw naar voren dat de handel op dit moment wordt gecontroleerd door trainers uit het topsegment en een aantal Nederlandse handelaren.

Naar een 'Holland Horse House'

Een zogenoemd Holland Horse House (HHH) dat dient als prestatiecentrum voor Nederlandse paarden en toebehoren, kan de oplossing zijn. Voor de Nederlandse paardensector is er dan één knooppunt om producten en diensten op de Amerikaanse markt te brengen. Met een constante voorraad van ongeveer vijftig 'showpaarden' in alle prijsklassen, kan de Amerikaanse markt directer worden bediend. Veel paarden bijeen op één locatie in de VS zelf, met daarnaast een



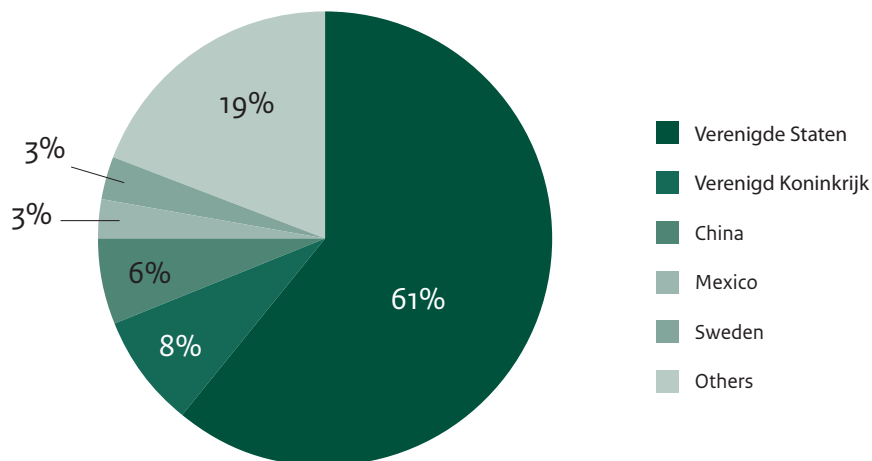
breed pallet aan goederen en diensten gelieerd aan het kopen van een paard, zal vele obstakels voor potentiële Amerikaanse kopers wegnemen.

De hippische kennisstructuur in Nederland kan meeprofiteren: onderwijs en onderzoek kan een belangrijk onderdeel worden van het prestatiecentrum. Wanneer een locatie gevonden kan worden niet ver van instituten die onderzoek doen op hippisch gebied, zijn er mogelijkheden om ook hier nieuwe verbindingen aan te gaan. Een ander voordeel is de mogelijkheid om ook goedkopere paarden op deze manier op de Amerikaanse markt te verkopen. Door schaalvoordelen kunnen transportkosten naar beneden gebracht worden. De paarden kunnen dan net boven de kostprijs aangeboden worden. Amerikanen die niet op zoek zijn naar een heel duur paard en normaliter niet naar Nederland afreizen, krijgen de mogelijkheid om dit goedkopere paard te vinden in de VS.

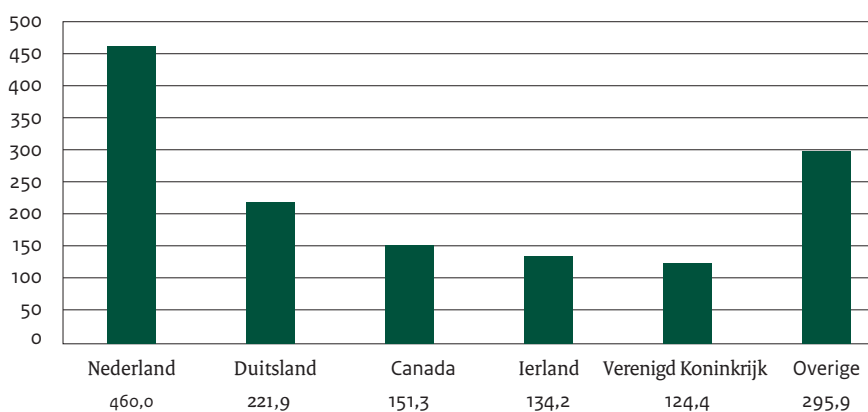
Los van een eventueel HHH verdienen sectorale activiteiten ter promotie van het Nederlandse paard de voorkeur boven individuele acties. Denk aan een Nederlands toernooi of stands tijdens grote evenementen. De insteek moet zijn om de drempels voor de Amerikanen weg te nemen. Er liggen volop kansen in de VS om nog meer paarden af te zetten. De Nederlandse handel moet zich meer gaan richten op lagere marktsegmenten en andere typen sport. Wanneer de sector zich beter organiseert, moet het ook gemakkelijker zijn deze stappen te maken.

Koert Verkerk

Figuur 1. Nederlandse paardenexport naar bestemming



Figuur 2. Amerikaanse paardenimport (2008-2012) in \$ miljoen



Koert Verkerk, student Management Economie aan de Wageningen Universiteit, bracht drie maanden door op de Nederlandse ambassade in Washington DC om de Amerikaanse paardenmarkt in kaart te brengen en te kijken waar nieuwe kansen voor Nederland liggen. Het rapport is op te vragen via was-lnv@minbuza.nl.

Noot: alle genoemde cijfers en tabellen zijn gebaseerd op de UN ComTrade databank. Het betreft cijfers tot en met 2012, omdat de Nederlandse cijfers voor 2013 nog niet zijn vrijgegeven.

