

Ook paarden interessant voor adviseurs

De paardensector in Nederland is in opkomst. Steeds meer plattelanders houden paarden en veel paardenbedrijven die al langer bestaan professionaliseren. Zijn paardenhouders een nieuwe doelgroep voor adviseurs in de dierlijke sector? En zo ja, hoe moeten zij daar dan mee omgaan?

ir. Wilma Wolters

Volgens schattingen gaat er in de Nederlandse paardenhouderij 1,5 miljard euro per jaar om en bestaan er 7.000 paardenbedrijven. “Maar het kunnen er ook 10.000 zijn”, zegt Kruin van Toledo, sectorspecialist Paardenhouderij bij de ZLTO en secretaris van de Sectorraad Paarden (SRP). “De paardenbedrijven zijn nu nog moeilijk te traceren. Maar daar komt verandering in. Verschillende organisaties werken er hard aan om de sector te organiseren”, aldus Van Toledo.

Sector niet in beeld

De landbouwtelling laat zien dat er in 2005 ruim 133.000 paarden en pony's op Nederlandse landbouwbedrijven aanwezig waren. Schattingen van het totaal aantal paarden variëren van 300.000 tot 500.000 stuks. Hoe groot de paardensector in Nederland precies is, is dus niet bekend. “Maar die kan groter zijn dan menigeeen denkt”, aldus Van Toledo. “In Brabant en Zeeland hebben we een telling laten uitvoeren en daaruit bleek dat er 4.500 bedrijven met paarden zijn in deze provincies, waarvan 1.800 met meer dan zeven paarden. Die aantallen verrasten mij.” Hier ligt ook het grote knelpunt van de paardenhouderij voor organisaties als de SRP; als niet bekend is hoeveel paarden er zijn en welke bedrijven zich waarmee bezig houden en waar zij zich bevinden, is de sector veel te versnipperd om goed te

kunnen bedienen. De SRP en ZLTO willen bij paardenhouders vooral bewustwording creëren. Daarom heeft ook ZLTO bijvoorbeeld een beleidsadviseur paardenhouderij. Van Toledo: “Wij vinden het van belang dat de paardensector weet wat er op haar afkomt. Van dat stukje willen wij de paardenhouders bewust maken, bijvoorbeeld door de sector te ondersteunen bij moeilijke vragen rondom ruimtelijke ordening, diergezondheid, kennis en innovatie, ondernemerschap, mest en milieu.” Op deze manier hopen de organisaties dat de houderijen professionaliseren, zodat zij een beter rendement behalen.

Kees Naalden, bedrijfsadviseur bij Subli Paardenvoeders, een samenwerking tussen de vier grote mengvoercoöperaties Cehave Landbouwbelang, ForFarmers, Agrifirm en Rijnvallei die paardenvoeders maakt, en Ad de Bruyn, brancheadviseur en fiscalist voor de paardenhouderij bij ABAB Accountants, hebben minder moeite met het vinden van paardenbedrijven. Naalden:

“Ons bestand vullen we aan met bedrijven die we onderweg zien, die collega-verkopers van andere diersectoren aandragen en ook melden mensen zichzelf via beurzen en internet.” Bij de accountant komen nieuwe paardenklanten met name binnen via mond-tot-mondreclame en doordat zij fiscale procedures voeren voor paardenbedrijven.

Deze paardenadviseurs zien de verschillen tussen bedrijven onderling als het grote probleem van de sector. “Door de diversiteit op de bedrijven zijn paardenbedrijven minder goed met elkaar te vergelijken. Vaak hebben ze deelactiviteiten als manege, handel, fokken, africhten en trainen van paarden. De verhouding tussen die activiteiten verschilt erg per bedrijf.”

Andere ondernemers, andere adviseur?

Zowel Van Toledo als De Bruyn en Naalden zijn van mening dat ondernemers op een paardenbedrijf verschillen van een ondernemer op een melkvee- of varkensbedrijf. Van Toledo licht toe: “Veehouders moeten goed met hun dieren om kunnen gaan, paardenhouders nog beter met



KRUIJN VAN TOLEDO

“Wij willen paardenondernemers vooral bewust maken van de zaken die op hen afkomen.”

Foto: Wilma Wolters

mensen.” De Bruyn onderschrijft dat. “Als je een paardenpension begint met 25 paarden, moet je er op rekenen dat je ook minstens 25 mensen om de deur hebt lopen. Dat is heel wat anders dan op een varkensbedrijf, waar bijna niemand in de stallen komt.” Van Toledo en Naalden menen dat mensen met paardenbedrijven veel meer vanuit hun emoties het werk doen. Van Toledo: “Veel paardenhouderijen zijn gestart vanuit emotie, niet zozeer omdat er een markt was.” Naalden legt verder uit: “Paardenhouders zijn emotioneel meer betrokken bij hun bedrijf dan bijvoorbeeld een rundveehouder. Ze kijken minder strak naar technische resultaten, ze zijn meer bezig met goed uitziende dieren. Stel dat ik een besparing van 10.000 euro voor kan rekenen. Een rundveehouder zal vragen wat hij er voor moet doen, een paardenhouder denkt eerst: dat klinkt mooi, maar kan er dan niet wat met mijn paarden gebeuren?” Volgens Naalden is ook het hebben van personeel een punt van verschil. “Voor paardenhouders is het heel normaal om met personeel te werken, van twee

tot wel vijftien mensen. Paardenhouders zijn daardoor meer coach.” De Bruyn benadrukt nog dat een paard een heel ander dier is dan een koe of kip. “Je behandelt een paard heel anders. Denk alleen al aan het opjagen van een dier. Bij een koe gebruiken sommige mensen een stok, bij een paard doe je dat niet.” Naalden vindt niet dat een paardenhouder een andere adviseur vergt dan een ondernemer uit een andere dierlijke sector. “Het is wel gemakkelijker als je een klik hebt met de sector en de dieren, maar de essentie is toch dat je goed luistert naar wat de klant werkelijk wil.” De Bruyn vindt het juist wél belangrijk dat er een aparte adviseur is voor paardenhouders. “Een paardenhouder vraagt absoluut om een andere adviseur. Omdat de sector zo divers is en ook gespecialiseerd met trainingsstallen, opfokbedrijven, handelsbedrijven, hobbymatige houderijen etcetera, moet je zelf wat met paarden hebben denk ik. Je moet je in de ondernemer kunnen verplaatsen om goed advies te kunnen geven.”

FNRS wil kwaliteit voor professionaliteit

“Al een paar jaar zijn wij bezig met het opstellen van contracten voor paardenbedrijven, met opleidingen en nu werken we bijvoorbeeld aan een softwarepakket voor manegehouders dat de lesadministratie bijhoudt. Wij weten dat onze leden, dat zijn met name de grotere ondernemers, daarop zitten te wachten. Zij moeten hun hoofdkomen uit de paardenbusiness halen”, vertelt Wilfred Franken, directeur van de Federatie van Nederlandse Ruitersportcentra (FNRS). Het hoofddoel van de federatie is het doen van de meest brede belangenbehartiging voor de paardensector. Daarbij staat kwaliteit voorop, vindt Franken. “Wij vinden dat bedrijven aan kwaliteitsnormen moeten voldoen en dat zij daarmee een normaal ondernemersloon moeten kunnen realiseren. Dat is de ontwikkeling van de paardensector die wij voor ogen hebben.”

Professionalisering

Hoewel paardenmensen nu nog niet allemaal bewust met zaken als kostprijs en omzet bezig zijn, komt daar verandering in volgens de heren. "Paardenhouders gaan nu ook waarde hechten aan getallen," merkt De Bruyn. "Zij maakten nauwelijks bedrijfsplannen en overeenkomsten werden niet schriftelijk vastgelegd. Maar de laatste jaren merk ik dat dat wel gebeurt. Door de advisering en door eigen – meestal nare – ervaringen worden nu dingen op papier gezet." De Bruyn vindt dit een goede ontwikkeling. "Zo komt er meer lijn in de hele sector." Ook Naalden merkt deze omslag bij paardenhouders. "Jonge ondernemers gaan bewuster om met de kostenopbouw en het rendement van het bedrijf. Ze hebben vaak ook een beter overzicht, waardoor ze een gezondere kijk op het bedrijf hebben. Het verzamelen van feiten en cijfers wordt dus belangrijker."

Zowel Subli Paardenvoeders als ABAB Accountants en ZLTO stimuleren de professionalisering van de paardensector. Naalden werkt bijvoorbeeld met een rekenprogramma met een aantal door het bedrijf ingevoerde kengetallen. Zo kan onder andere het energieverbruik op een bedrijf (in ruw- en krachtvoer) vergeleken worden met de energiebehoefte op een bedrijf (afhankelijk van het aantal paarden en de activiteit van de dieren). Ook hebben de drie organisaties samen een mestmap ontwikkeld waarmee paardenhouders de mestboekhouding bij kunnen houden. De Bruyn: "We zien dat de resultaten op veel bedrijven achter blijven. Maar we willen bedrijven helpen in hun ontwikkeling tot een goed draaiende onderneming. Een mestmap is één van de dingen die daaraan kan bijdragen." Ook Van Toledo vindt het belangrijk dat paardenhouders op een andere manier denken.

"Als je aan de regels voldoet, kan een ander nooit zeggen: die boer daar op de hoek die doet ook maar wat." De Bruyn denkt ook dat het zo werkt. Hij schetst de situatie dat koeienboeren of varkensboeren soms met hun mest of andere regels zitten te zweten, terwijl paardenhouders vrijuit zouden gaan. "Als je dan ook nog weet dat de sector zo sterk groeit, dan is dat toch oneerlijk?"

Kansen

De Bruyn schat dat het aantal paardenklanten bij ABAB in 2007 met ongeveer 15 procent is gegroeid tot 220. Hij verwacht dat de groei van het aantal paardenbedrijven nog even doorgaat en dan zal stabiliseren of afnemen. "Groeit verwacht ik vooral nog in de hobbymatige paardenhouderij. Tegenwoordig is met ieders portemonnee een paard te houden." Van Toledo verwacht juist dat met name de bedrijven met meer dan zeven paarden zullen groeien of toenemen. "Net zoals in de andere veehouderijsectoren gebeurde en nog steeds gebeurt, zet ook hier de schaalvergroting in." Naalden gaat hierin echter met De Bruyn mee; ook hij verwacht de groei vooral aan de recreatieve kant. "Als ergens mogelijkheden liggen, dan is het in de recreatie. 900.000 mensen rijden paard. Dat betekent dat 15,1 miljoen mensen nog niet weten hoe het is om met een paard om te gaan." En juist die omgang met paarden is volgens Naalden de reden waarom paarden zo in trek zijn. "Misschien gaat het onbewust, maar mensen komen helemaal tot rust bij een paard. In deze jachtige tijd met materiele doelen kunnen mensen denk ik gelukkig worden van de omgang met en verzorging voor een paard." Ook verwacht Naalden groei in de verkoop van paarden naar landen als Iran, Irak, China en India. "Organisaties als

Organisaties in de paardensector**SRP en FNRS**

De SRP is een overkoepelende organisatie van de paardenorganisaties in Nederland en vormt het aanspreekpunt voor het ministerie van LNV op het gebied van paarden. Bij de SRP zijn aangesloten: de Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie (KNHS) en de Nederlandse Draf en Rensport vereniging (NDR) (beide vertegenwoordigen de sport), de Koepel Fokkerij (27 stamboeken), de Federatie van Nederlandse Hippische Ondernemers (FNHO) en LTO (de paardenondernemers). Sinds maart 2007 is de SRP een zelfstandige organisatie met Van Toledo als secretaris. De FNRS is onderdeel van de FNHO en telt 400 ondernemers, die alleen lid kunnen worden door te voldoen aan bepaalde eisen, zoals het hebben van een veiligheidscertificaat.

Subli Paardenvoeders

Subli Paardenvoeders heeft door het samenwerkingsverband tussen vier grote mengvoercoöperaties een oorsprong in de landbouw,

maar is alleen werkzaam in de paardensector. Naast Havens en Pavo is Subli Paardenvoeders de derde grootste fabrikant van paardenvoer in Nederland. Subli bestaat 10 jaar als merk. Het bedrijf heeft 6 adviseurs in de buitendienst (5 fte) terwijl een half fte de binnendienst bezet.

ABAB accountants

De accountants van ABAB hebben hun oorsprong in de agrarische sector. Tegenwoordig voorziet ABAB ook mkb-bedrijven van advies en is de verhouding agrarische sector-mkb 50-50. Al jaren is de accountant gespecialiseerd in de paardenhouderij, maar de afgelopen 10 jaren is de interesse daarin enorm gegroeid. Op dit moment is ABAB met 8 medewerkers die het brancheteam paardenhouderij vormen, de grootste boekhoudkundig adviseur voor de paardensector in Nederland. Overigens bevinden zich daaronder geen medewerkers die zich enkel en alleen met de paardenhouderij bezighouden.

VARIATIE

Er is een grote variatie aan paardenbedrijven, maar ook aan paardenmensen. Hier gebruiken koetsiers de binnenbak van een manege om te oefenen in het rijden met een achtspan paarden.

Foto's: Wilma Wolters



het Koninklijk Warmbloed Paardenstamboek Nederland (KWPN) werken aan de afzet naar dergelijke landen. Als een paard in Nederland heel gewoon is, is het daar al een goed paard. Dat verschil is zo groot, daar liggen kansen."

Interessante sector

"De paardenhouderij wordt een sterke sector in Nederland", is De Bruyn van mening. "Het buitengebied was van oorsprong voor boeren. Nu is het platteland voor een veel bredere groep mensen. De agrarische bedrijven die blijven, ontwikkelen zich op allerlei gebied. Op recreatief vlak passen paarden daar ook heel goed in." Van Toledo beaamt dat. "Het belang van de paardensector voor Nederland is groot. Paarden vormen een nieuwe economische drager op het platte-

land, ze verbinden stad en platteland met elkaar en geven invulling aan het landschap." Naalden vindt het belangrijk dat adviseurs de paardenhouders toegevoegde waarde kunnen bieden. "Om de sector duidelijker gestalte te geven, is het nodig dat adviseurs niet alleen voer verkopen, maar de paardenhouders ook goede handvaten kunnen bieden waar zij direct op hun bedrijven mee aan de slag kunnen." Volgens De Bruyn is de paardenhouderij een interessante sector voor adviseurs. "Je moet je er dan wel in verdiepen, maar dat kan echt de moeite waard zijn. Helaas wordt advisering nog vaak gezien als kostenpost, terwijl het in de meeste gevallen per saldo veel meer oplevert."