Constatering van de VSN:

De afstand tussen de fokkers en de handel is veel te groot

TEKST: HANS KINGMANS FOTO'S: DIRK WILLEM ROSIE

De frustratie zit aan beide zijden. Veel fokkers verwijten de paardenhandelaren dat deze zich verrijken ten koste van de fokkers die toch al niets verdienen aan de fokkerij. De paardenhandelaren storen zich aan de opvatting als zouden ze zich gedragen als profiteurs. Die wrijving is er. En volgens natuurkundige wetten geeft wrijving minstens warmte, zo geen hitte. Hoe breng je dan verkoeling aan?

Recentelijk zijn afvaardigingen van VSN (Verenigde Sportpaardenhandel Nederland, waarin een kleine veertig fulltime paardenhandelaren zijn verenigd) en KWPN om tafel gaan zitten. Een overleg dat mede bepaald is door de nieuwe structuur. En tijdens dat gesprek is nog weer eens uitvoerig in beeld gebracht hoe veel fokkers en handelaren over elkaar denken. Niet altijd in termen van opperste hartelijkheid. Hoe komt dat, waar zit de pijn, wat kun je eraan doen? Daarom een gesprek. Drie representanten van de VSN hebben zich gemeld: Daan Nanning (VSN-voorzitter), Mark Biemans en Egbert Schep. Buiten is er mist, binnen proberen we die op te trekken.

Beeldvorming

Leg het oor te luister bij fokkers en uit vele monden komt zo ongeveer dit verhaal: de handelaars stropen de fokkers af, weigeren behoorlijke bedragen te betalen, knijpen collectief de prijzen, verkopen vervolgens voor vermogens de paarden en suizen breed grijnzend in boven-modale automobielen door het land. Handelaren verdienen altijd aan de paarden, de fokkers vrijwel nooit. Welaan, is dat een herkenbaar beeld?

VSN: Ja, er zijn veel fokkers die zo denken. Dat is onjuist en jammer. Onjuist, omdat de feiten anders liggen, zoals we uit zullen leggen, jammer omdat die twee groepen elkaar niet moeten verketteren, maar versterken. De afstand tussen fokkers en VSN is veel te groot. Tijdens de Wereldspelen is perfect samengewerkt. Het kan dus wel. En het moet ook. De fokker kan niet zonder de handel, want hij moet zijn produkt kwijt. De handel kan niet zonder de fokker anders valt er niets te verhandelen. Wij weten dus dat we niet zonder fokkers kunnen. Aan de andere kant zou dat begrip ook meer aanwezig moeten zijn.

Die koele vaststelling weerspreekt niet een gevoel onder de fokkers - en kortgeleden in bijvoorbeeld de ledenraad van het KWPN nog weer eens verwoord - dat het KWPN zwaar investeert in promotie en dat niet de fokker, maar de handel de revenuen opstrijkt, zonder enigerlei bijdrage te leveren aan die promotionele activiteit.

VSN: De feiten liggen anders. De eerste is dat de winst die wij opstrijken voor een belangrijk deel te danken is aan de meerwaarde die de handel meegeeft aan een paard. Wij investeren kennis en tijd in africhting en opleiding. Een goede africhting duurt maanden en maanden. Daarvoor heeft een handelaar mensen in dienst om te rijden, hij heeft geïnvesteerd in accommodatie, hij rijdt tienduizenden kilometers per jaar om de goede op te zoeken. Het gros van de paardenhande-

Het is niet meer een kwestie van kopen en verkopen

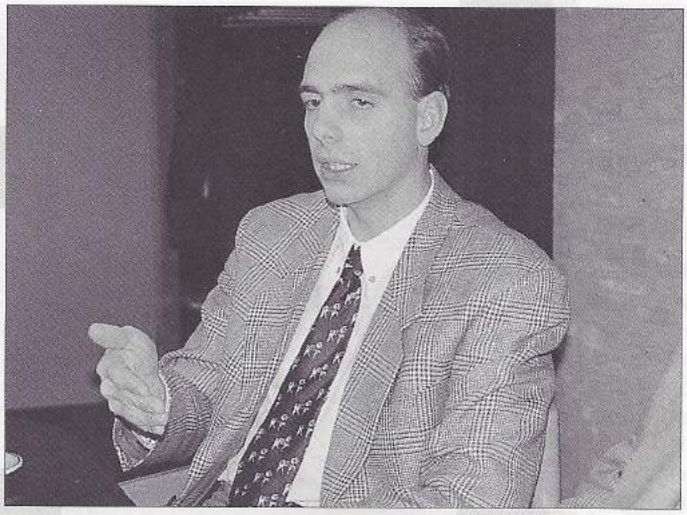
Egbert Schep

Mark Biemans

laren heeft tegenwoordig ook meer een africhtingsstal dan een handelsstal. Wat de fokker zelf niet kan, doet de handel. Het is niet meer een kwestie van kopen en verkopen.
Waarover wordt gezwegen is het feit dat we ook verliezen. Paarden die toch niet presteren zoals we verwachtten. We hebben allemaal ook nog een artiestenuitgang....
In de tweede plaats gaat het ene VSN-lid naar Mexico, het andere naar Chili, nummer drie opent relaties in Rusland, Libanon, Egypte of waar dan ook. Er worden nieuwe markten aangeboord. Is dat geen promotie? Levert de VSN daarmee geen bijdragen? Kapitaliseer die inspanning maar eens. En de VSN-leden krijgen geen bijdragen of subsidies om dat openen van nieuwe markten mogelijk te maken. Het risico dat is verbonden aan dit soort inspanningen is voor rekening van hemzelf. (Overigens: alle VSN-leden zijn ook KWPN-leden.)
Dichter bij huis: veilingen in Den Bosch en Amerika waren in eerste instantie opgezet voor de fokker. Die zou rechtstreeks moeten profiteren. Maar het ging niet. De handel moest erbij betrokken worden om het mogelijk te maken. Die heeft de nek uitgestoken, het risico durven lopen.

Dat is toch inherent aan het ondernemerschap? De fokker stelt materiaal ter beschikking, de ondernemer doet er zaken mee en wint eraan, terwijl er voor de fokker dikwijls geld bij moet.
Is dat een verkeerde voorstelling van zaken?

VSN: Wie is bereid zoveel voor een goed paard neer te leggen als de VSN-handelaar? Vertel dat eens. Geen enkele particulier in Nederland doet dat.
De fokker zou veel meer kunnen verdienen als hij zijn fokprodukt zou aanhouden en opleiden. Misschien is daar nooit genoeg op gehamerd. Misschien is de fokker ook nooit goed voorgehouden welk paard van hem veel waarde heeft en welk weinig. Weet de fokker voldoende aan welke eisen een verhandelbaar sportpaard moet voldoen? Opmerkelijk is dat je als handelaar verschillend reageert als een fokker je belt met de mededeling dat hij een beste te koop heeft. Als het een Nederlandse fokker is denk je: krijgen we er nu weer een te zien die springt als een banaan? Als het een Belgische fokker betreft, word je toch nieuwsgierig. De Belgische fokker zit veel dichter op de sport.


Mark Biemans

Als je in Frankrijk komt kent de fokker tot de vijfde generatie zijn merrie en weet hij precies welke springpaarden uit die lijn zijn voortgekomen. Hij ratelt ze zo voor je op. In Nederland kent de fokker op z`n duimpje de keur- en preferente merries. Dat is het wezenlijke verschil.

Daar kan voorlichting wel iets aan doen. In het VSN/KWPN-gesprek is dat ook aan de orde geweest.

VSN: Ja, en daar is een idee boven komen drijven om per regio adviesdagen te organiseren. Fokkers of eigenaren van jonge KWPN-paarden kunnen daar tegen een zo laag mo-

Wie betaalt het meeste voor een paard?

gelijk inschrijfgeld hun jonge paarden laten beoordelen. Leden van de VSN zijn best bereid om die specifieke beoordeling uit te voeren.
De betekenis van dergelijke adviesdagen is simpelweg de fokkers te vertellen of ze een paard in handen hebben dat het waard is om aan te houden of niet. Achter dat idee zit persé niet de bijgedachte dat er door de VSN dan meteen lekker gehandeld kan worden. Dat zal wel weer prompt gedacht worden, maar het uitgangspunt is: advies. De fokker wil weten of hij nu een goed sportpaard op stal heeft of niet. Als het tot handel zou komen, oké. Als dat in een incidenteel geval tot wederzijdse tevredenheid leidt, dan is dat toch prima?

Mark Biemans (l) Egbert Schep (r)

Veulenverkoop

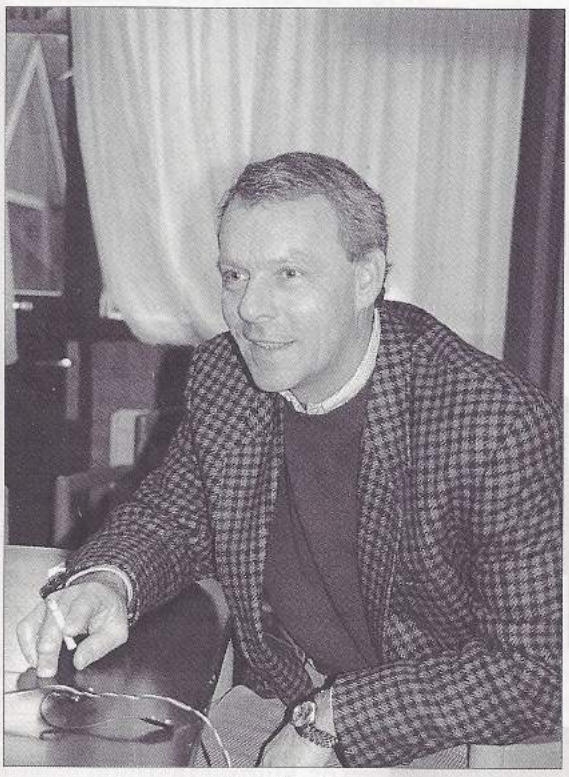
Veruit de meeste fokkers zijn van nature geneigd om hun produkt als veulen te verkopen. Dat heeft ook een praktische achtergrond: de box moet leeg, want volgend jaar komt er weer een veulen.

VSN: Dat is inderdaad voor veel fokkers het devies. En er zullen er heel wat zijn die ook nog gesterkt zijn in die handelwijze omdat ze voor het veulen goed geld konden ontvangen. Bijna altijd meer dan als enter of twenter. En waarom brengen veulens vaak relatief veel geld op? Hoop en verwachting? Oké, dat zal meespelen. Er zit ook nog een emotioneel element bij. En we zien toch dikwijls dat mensen iets met paarden willen doen, opzien tegen alles wat er aan tijd en kosten gaat zitten in volwassen paarden en daarom maar eens in veulens gaan `doen`. Dan zijn ze de eerste jaren in ieder geval van het vervolg af. En ze doen toch mee.
Maar even terug naar die fokker die zijn produkt wel degelijk zelf aanhoudt. De ervaring nog van deze week is de aankoop van een 41/2-jarige merrie, rechtstreeks van de fokker. De man had haar aangehouden omdat hij er wat inzag, netjes laten rijden en het is een fantastisch dressuurpaard. Die fokker heeft verschrikkelijk veel geld voor die merrie gekregen. Hij heeft vroegtijdig gesignaleerd en heeft er goed in geïnvesteerd. Maar hij heeft het dubbel en dwars teruggekregen.
Er zijn ook fokkers die je als handelaar bellen en vragen: kun je dat paard voor me verkopen. En dan zie je wat voor je staan waarop je aan de fokker vraagt: als jij nu klant van me was en ik bood dit paard aan, dan zou je toch ook niet blij zijn?
Het is niet zo dat een fokker van een handelaar mag verwachten dat hij wel even behulpzaam zal zijn bij het verhandelen van niet gevraagde paarden. Paardenhandel is een zeer moeilijk vak. Het is de kunst een klantenkring op

te bouwen, die je heel goed bedient. Doe je dat niet, dan ben je je klant kwijt. Je kunt hem niet iets aansmeren dat de waarde niet heeft.
Die instelling zou je in principe ook van de fokker mogen verwachten. Hij moet zichzelf veel meer afvragen: heb ik wel zo`n goeie op stal of heb ik nu wel de juiste fokmerrie die fokt wat de markt vraagt?
Een schrijnend voorbeeld: een fokker heeft een merrie die regionaal aan kop komt, door mag naar de UTV, maar niet eens door de voorselectie voor de VSN-trofee komt omdat de merrie niet kan lopen en niet kan springen. Dan moet zo`n fokker zich realiseren: hiermee moet ik dus niet fokken.
We moeten ook af van de gedachte van kwantiteit. Europa zit vol met paarden. We zitten verlegen om kwaliteit. Daarom zal advies naar de fokker dringend nodig zijn.
Daarbij mag de fokker best kiezen tussen een keuringspaard en een sportpaard. Dat recht moet hij hebben.
Er wordt in het algemeen - ook van stamboekzijde - teveel over hengsten gesproken. De beste hengst kan echter niets goeds maken aan een slechte merrie. En wat is een goede merrie of een goede stam? Er gaan hele verhalen over zogenaamde beroemde stammen, maar die blijken misschien wel goede keuringspaarden te brengen, maar geen sport. En er zijn ook merrielijnen of merries, die altijd produkten brengen die kunnen sporten. Maar kennen de fokkers die?
En als een merrie alles in de sport bewezen heeft wat ze kon bewijzen, waarom krijgt een hengst uit zo`n merrie dan niet op voorhand wat meer krediet?

De handel kent ze beter dan fokleiding of fokkers?

VSN: We komen ze toch tegen. Merries die op het oog helemaal niet opmerkelijk zijn,



Daan Nanning

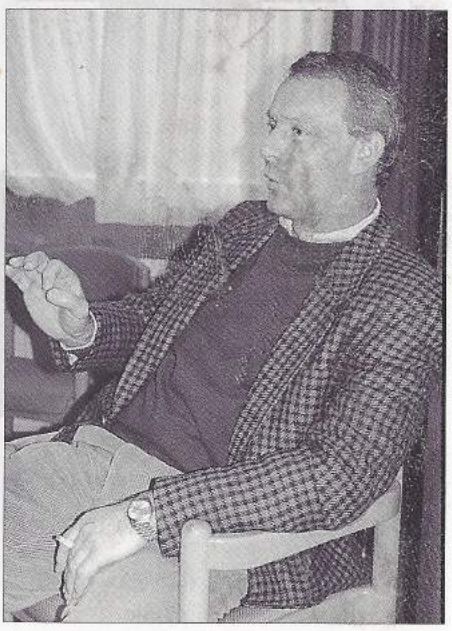
maar die er blijk van geven sportprodukten af te kunnen leveren. Die zijn heel waardevol. Holstein doet dat goed. Die nummert de merriestammen en weet precies wat er aan sportprodukten uitkomen. En dan zie je op een hengstenkeuring in Holstein gebeuren dat hengsten blijven staan, waarvan je al-

Leg niet teveel de nadruk op de hengsten

leen maar kunt dromen. En wat is dan het antwoord van de fokleiding: die merrielijn heeft nog nooit sportpaarden gebracht. Dus die nemen we niet.
Fokkerij is ten dele kansberekening. Als jij een merriestam hebt die zich heeft bewezen in de sport of een merrie die zelf een goed sportpaard is geweest en je kiest daarbij een hengst die zich ook in de sport bewijst of bewezen heeft, dan weet je toch dat de kans toeneemt dat uit een dergelijke paring een goed sportpaard voortkomt?
En wat is nu de betere merrie? Die Nimmerdor/Marco Polo-merrie spreekt ons qua afstamming aan. Maar daarmee is het toch niet automatisch een goede merrie. Misschien is die merrie van hengst Huppeldepup, een hengst die niemand mag lijden, wel een veel betere merrie. Maar ze heeft niet de kans gekregen zich te bewijzen. Want Huppeldepup? Brrrrr.
Als je deze stelling nu afzet tegen de wetenschap dat net vier procent van de fokmerries in de sport heeft gelopen, dan is het toch geen wonder dat kwaliteit vooral uit de kwantiteit komt. Hoeveel fokkers weten nu werkelijk wat hun merrie kan? En daarbij is iets beter dan niks. Alles wat je als indicatie kunt gebruiken is welkom. IBOP, merrietest, wat dan ook. De financiële consequenties leggen een drempel. Dat is duidelijk.

Herinrichting

Maar wellicht is het te overwegen om de merriekeuringen eens anders in te richten en wel zodanig dat je meer kunt waarnemen van natuurlijke aanleg en sportbereidheid. Waarom zou je bij merriekeuringen niet hetzelfde kunnen doen hetgeen bij de hengsten wel kan? Vrij laten bewegen en vrij springen. Wat zou dat al waardevol zijn. De nadruk verleg je daarmee ook van het exterieur naar het kunnnen en toch hou je de kosten mooi laag voor de fokker. En met goede wil is dat praktisch ook best uit te voeren. Je kunt best 100 - 150 op een dag afwerken.
Het vraagt wel een mentaliteitsverandering van de fokker. Voor de meeste is mooi nog heilig. Hij dekt bij een hengst die hem de verwachting geeft een mooi veulen te geven. Dan kan hij het veulen verkopen en staat hij niet onderaan op de keuring. De meeste fokkers willen niet van dat mooi af. Dat heeft Nederland ook best groot gemaakt. Daar hoef je ook niets aan af te doen, maar je moet het aanvullen met prestatie. Een mooi sportpaard, is dat geen mooi paard? En voor dressuur moet je al helemaal uitgaan van dat



Egbert Schep

mooie paard. Het merriekeuringssysteem zoals we dat nu hebben leidt in principe altijd tot het bevoordelen van merries die vanwege model en beweging voor de dressuur geschikt zijn. Een merrie die extra kan springen, krijgt niet de waardering die ze verdient, simpelweg omdat je die kwaliteit op de keuring niet kan waarnemen. Daar zit dus iets scheef. Anderzijds moeten we vaststellen dat de galop van wezenlijke betekenis is voor zowel een spring- als een dressuurpaard. Maar we zien op de keuringen nooit de galop. Dat is een tekort.

Het eerste probleem bij dit herziene systeem is niet: is dat uitvoerbaar, maar krijg je dat geaccepteerd?

VSN: Wat dat betreft moet je nu de kans pakken. Het gaat slecht met de afzet. Dat is het moment om aan te geven dat je die kunt verbeteren door dichter op te schuiven naar hetgeen de markt vraagt.
Als je dat keuringssysteem zou aanpassen en je doet dat twee jaar, is iedereen eraan gewend. Je moet de interesse ook opwekken.

Ergens in het gesprek is gezegd: we moeten over en weer de weerstanden wegnemen. Fokkerij en afzet moeten geen tegenstellingen zijn. Het kan niet zo zijn dat er wordt gezegd: wij fokken wel, verzorgen jullie de afzet maar. Nee, je moet naar elkaar luisteren. En de VSN zou best bereid zijn om wat signalen af te geven met betrekking tot de ervaringen van produkten van relatief jonge hengsten. Maar is dan deze reactie van bekend: handelaar X heeft kort achter elkaar twee goede ervaringen met produkten van hengst A. Zijn collega-handelaar heeft ook net een goede ervaring. Die ervaringen gaan in het circuit rond en plots brengt hengst A. allemaal cracks. Er volgen enkele minder goede ervaringen en de hengst daalt even hard in waardering. Hoe serieus kun je dan dat eerste signaal nemen?

VSN: Daar is wel iets van waar. Eén zwaluw maakt nog geen zomer. Het is een indicatie. Als je b.v. in de VSN-trofee twee of drie nakomelingen van een jonge hengst goed ziet springen, dan is toch de eerste gedachte: die hengst moeten we eens even in de gaten houden. Je pakt toch altijd het eerste handvat op om vroeg iets over de nafok van een hengst aan de weet te komen? Maar je moet er inderdaad voorzichtig mee omgaan.

Laat de fokkers weten of ze een goed paard hebben of niet

De sterk prestatie-gerichte benadering van de VSN leidt - blijkens dit gesprek - toch niet tot een eenzijdige en intolerante opvatting.

VSN: Nee, zeker niet. Wie een keuringspaard wil fokken, moet dat recht hebben. Dat mag niemand hem toch ontnemen. Arabieren zijn ook gefokt. Je kunt er in de sport niks mee. Living art. Een schilderij aan de wand. Over een tijdje zien we wel wie nog zijn produkt kan afzetten.

Als je dit gesprek sec terugdraait, dan bekruipt je toch de vraag: waarom heeft die handel zo`n matig image?

De merriekeuringen kunnen anders ingericht worden

VSN: Dat is destijds een van de voornaamste redenen geweest om de VSN op te richten: ter verbetering van het imago en om een goed aanspreekpunt te vormen.
Voor een groot gedeelte is dat gelukt. De VSN heeft zeer veel contacten opgebouwd met organisaties, overheid enzovoort. En dat het ons ernst was met dat imago mag blijken uit het feit dat we verkoopvoorwaarden hebben ontworpen. Koper en verkoper kennen daarmee hun rechten en plichten. Daarnaast hebben we een adviescommissie geschillen in het leven geroepen. Die adviseert hoe te handelen. Er functioneert een arbitrage-commissie en een ballotagecommissie bepaalt wie toe kan treden tot de VSN en wie niet en laat waarschuwingen uitgaan als een lid zich niet aan de gedragscode houdt. Zo`n aanpak schept toch vertrouwen?

Samenvattend?

VSN: De essentie moet zijn: we doen het met elkaar. Het is een wisselwerking. De een kan niet zonder de ander. Wij weten het ook niet voor honderd procent, maar we moeten er met elkaar naar zoeken. En we moeten oppassen voor zelfgenoegzaamheid. Op het moment dat je denkt dat je het goed doet, mag je niet inslapen. De Ieren weten tot welke consequenties dat leidt. En wil de VSN ook rechtstreeks bijdragen aan KWPN-promotie? Ja, naar vermogen, en mits het gericht gebeurt.