Over tweedehands auto's en paarden

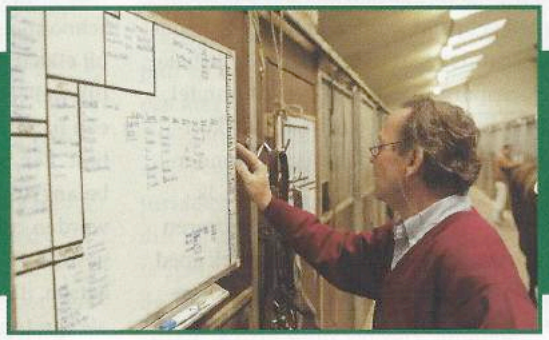
Open communicatie is niet zo vanzelfsprekend in de paardensport. Zo veel ruiters, zo veel zinnen. En dat geldt niet alleen voor ruiters, maar ook voor fokkers, hoefsmeden, trainers, juryleden en dierenartsen. Veel paardenkenners luisteren bij voorkeur naar zichzelf. De buitenwereld wordt, als het enigszins kan, als minder deskundig afgeschilderd. Joep Bartels praat in deze Hoefslag-artikelen serie met dergelijke paardenkenners. En hij gaat daarbij uit van een duidelijke eigen mening. In z'n vroegere leven was Bartels psycholoog, later journalist en nu directeur van de Academy in Hooge Mierde. Tegenspreken mag in deze Hoefslag-serie. Zolang er maar naar elkaar geluisterd wordt.

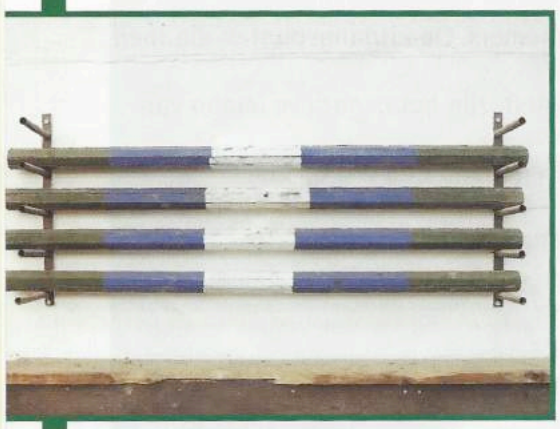
Paardenhandel is een beladen begrip. Net als tweedehands autohandel. De sector zucht onder een negatief imago. Als vice-voorzitter van de Vereniging Sportpaardenhandel Nederland (VSN) is Egbert Schep al vele jaren één van de boegbeelden van de handel. Hij is onder meer lid van het 'sectorbestuur paarden' van het productschap voor Vee, Vlees en Eieren en één van de initiatiefnemers om in Nederland te komen tot één grote branche-organisatie voor paardenondernemers. De uitgangspunten die Joep Bartels tijdens dit gesprek aan de orde stelt, zijn het negatieve imago van de paardenhandel en de vraag of je in Nederland nog wel op een vertrouwde manier een paard kunt kopen.

TEKST: JOEP BARTELS • FOTO'S: ARND BRONKHORST

'Paardenhandel' is een begrip dat in verschillende talen gebruik wordt om iets negatiefs aan te duiden. Het doet mensen toch onbewust denken aan 'beduveld worden'.

'Dat vind ik erg. Ik vind dat je jezelf best af mag vragen van wie die slechte naam komt. Volgens mij niet van de echte paardenhandelaren. De meeste mensen die een paard verkopen, zijn geen professionele handelaar. Elke ervaren advocaat in Nederland, die regelmatig paardenzaken behandelt, kan je bevestigen dat meer dan 90 % van de zaken gaat tussen particulieren onderling. De professionele handel kan het zich niet permitteren om mensen te beduvelen, die lost de





problemen met zijn klanten echt wel zelf op. De paardenwereld is veel te klein om met onopgeloste problemen te kunnen werken. Je blijft elkaar tegen komen en nodig hebben.'

Daarmee leg je de zwarte Piet neer bij de amateurhandelaar, maar de brokken die zo iemand maakt slaan toch op jullie hele vak terug.

'In de hele samenleving vind je mensen die brokken maken. Iedereen kan morgen paardenhandelaar worden, en dat vind ik niet erg. Maar de consument moet de bonafide handel wel kunnen onderscheiden van de beunhaas. Daarom hebben we een aantal jaren geleden ook een vereniging opgericht om de betere handelaren te verenigen, de VSN. We hadden een soort BOVAG voor ogen, die een kwaliteitsgarantie kan betekenen. We hebben leveringsvoorwaarden, geven garanties, en nemen ook sancties ten opzichte van leden die de fout ingaan. Dat komt overigens maar zelden voor.'

Maar de VSN is nog lang geen BOVAG. De hele paardenbranche staat een beetje bekend als een ongeorganiseerde club en de paardenhandel is echt geen uitzondering. We moeten ons in feite diep schamen voor het slechte imago dat we in Den Haag hebben.

'Je bedoelt het imago dat we als paardensport een kruiwagen met kikkers zijn of een slangenkuil, zoals we in Den Haag wel eens genoemd worden? Ik weet dat die termen gebruikt worden en ik trek me dat aan. Maar dat gaat inderdaad over de hele paardensport, niet alleen over de handel. En het klopt ook wel dat we veel te kortzichtig zijn, dat veel paardensportondernemers denken 'ik red het zelf wel'. Ik vind dat we ons niet kunnen permitteren om kortzichtig te zijn, dat we kritiek goed onder ogen moeten zien. In andere branches zie je dat alle ondernemers die het goed doen, zich georganiseerd hebben. Je hebt bijna overal een duidelijk onderscheid tussen de leden van de brancheorganisaties en de beunhazen. Veel dingen kun je niet alleen organiseren, dat kun je alleen samen. Er moet in de paardensport helaas een MKZ-crisis voor nodig zijn om dat te beseffen. En ik vraag me nog steeds af of de paardenondernemers daar het serieuze van inzien. We moeten nog steeds knokken om aan collega' s duidelijk te maken dat het in je eigen belang is om lid te worden van een brancheorganisatie en dat je jezelf ook regels moet opleggen.'

Omdat een goede structuur ontbreekt, is er eigenlijk ook geen adres waar nieuwe paardenmensen kunnen aankloppen. Waar ze advies kunnen krijgen en verwezen kunnen worden naar deskundige instanties. Als een gewone Nederlandse paardenliefhebber een paard wil kopen, waar vindt hij dan een vertrouwd adres?

'Daar heb je een probleem bij de kop. Ons VSN-secretariaat wordt iedere dag gebeld door mensen die een paard voor een gewone prijs willen kopen. We weten niet goed waar we die mensen heen moeten sturen. Er zijn nauwelijks grote handelaren die nog in de binnenlandse markt geïnteresseerd zijn en die minimaal 20 tot 30 paarden hebben staan om eventuele teleurstellingen op te kunnen lossen. Veel binnenlandse klanten stellen onredelijke eisen. Als de kostprijs van een vierjarig paard minimaal tussen de € 10.000 en € 20.000 ligt, dan kun je ook niets verwachten als je niet meer dan € 5.000 wilt uitgeven. Maar voor een enthousiast schoolmeisje, dat met moeite haar centjes bij elkaar heeft gescharreld, is het natuurlijk wel een drama als haar investering in een paard verkeerd afloopt. Dat begrijp ik best. Een paard van € 5.000 is dus net zo belangrijk als een paard van € 100.000. Er worden trouwens net zo zware eisen aan gesteld. Door de klant en door de dierenartsen, die ze ook net zo streng keuren als een toppaard. Daarom zien veel professionele handelaren deze handel ook niet meer zitten.'

De gemiddelde Nederlandse paardenliefhebber moet zelf dus maar zien hoe hij aan een paard komt. Dat kan toch eigenlijk niet? Die liefhebber zou ook een stuk service en bescherming moeten hebben. Vooral omdat we tegenwoordig zo veel nieuwe paardenmensen hebben, die niet van huis uit met de paarden zijn opgegroeid.

'Daar zijn we ook over aan het nadenken bij de VSN. We vragen ons af of het niet te mogelijk is een centraal verkoopcentrum in Nederland te beginnen. Je zou dan gezamenlijk paarden kunnen aanbieden voor de gemiddelde gebruiker. Dat zou je samen met de fokkerijorganisaties moeten doen. We denken er over na, maar het is niet simpel. Denk maar eens aan het financiële plaatje als je ergens 100 paarden hebt staan, die allemaal onderhouden en gereden moeten worden. Je wilt jezelf enerzijds niet beconcurreren, anderzijds wil je toch iets aanbieden dat je nu zelf niet bieden kan. Maar het is ook een voordeel als je een paard via zo' n kanaal kunt verkopen, dat net niet goed genoeg is voor de internationale markt, maar wel een goed gebruikspaard kan worden.'

Je hebt ook nog de markt van de veilingen, die is in Duitsland heel sterk ontwikkeld. Daar vinden ze een veiling een uitstekende manier om de fokker en de ruiter direct met elkaar in contact te brengen. De stamboekorganisaties organiseren zelf veel veilingen. In Nederland komen er ook steeds meer, maar er zijn er nogal wat die je nauwelijks serieus kunt nemen. Je krijgt daar het gevoel dat er een spelletje tussen de handelaren wordt gespeeld.

'Op veilingen zijn de garanties nog veel minder dan in de gewone handel. Paarden worden op veilingen allemaal beter voorgesteld dan ze zijn. Bij een veiling heb je geen enkel verhaal. De consumentenmarkt is voor een groot deel een lekenmarkt. Leken stellen eisen die niet helemaal reëel zijn, ze kunnen de gezondheidsaspecten niet inschatten en ze weten vaak onvoldoende van begeleiding. Dan is het beter als zo iemand persoonlijk geadviseerd wordt en dat er de mogelijkheid van inruil is. Je moet je ook afvragen of de eisen van sommige klanten wel reëel zijn. Er zijn mensen die hoge eisen stellen aan een paard dat minder moet kosten dan € 5.000. Een vierjarige heeft dan al ruim het dubbele gekost aan opfok en aanrijden.'

Dan is de paardensport dus een elitesport, en is een net rijpaard voor de gewone klant niet meer betaalbaar?

'Nee, daar wil ik niet aan. Paardensport is een volkssport geworden en dat is ook goed. Er is voor iedere portemonnee een paard of een veulen. Maar je moet wel de eisen die je stelt aanpassen aan de prijs die je betaalt. Dat gebeurt momenteel niet. Daarbij spelen ook de verzekeringsmaatschappijen een rol. Die willen volledige zekerheid. Maar keuren is echt geen garantie dat een paard tien jaar meegaat. De keuringsartsen van de verzekeringsmaatschappijen vallen vaak over belachelijke details. Voor de klant met een beperkt budget is dat heel vervelend, want zijn keuze wordt beperkt.'

Over keuringsdierenartsen gesproken, die hebben toch wel een moeilijke positie. Als ze niet voor de verzekeringsmaatschappij werken, dan staan ze wel onder druk van de handel. Er is dan nog maar weinig ruimte voor een objectieve benadering, want voor een handelaar werkt zo' n dierenarts misschien tientallen keren per jaar en die koper ziet hij misschien maar één keer in zijn leven

'De dierenarts heeft per definitie zijn eigen verantwoordelijkheid. Hij is zelfs juridisch aansprakelijk voor wat hij doet, dus hij past wel op om onder één hoedje te spelen met de handel. Het is wel zo dat de dierenartsen nog te weinig op één lijn zitten. Je hebt soms vijf verschillende onderzoeken met vijf verschillende uitslagen. Dat kan echt niet. Daar wordt hard aan gewerkt. In samenwerking met de verzekeringsmaatschappijen komen er lijsten van erkende keuringsartsen. Er komt ook toezicht op en dat is hard nodig. Met name op het gebied van de kwaliteit van röntgenfoto' s. Het onderzoek moet veel duidelijker en transparanter. De leek moet het ook kunnen begrijpen. Er moet ook een andere benadering komen van de goedkopere paarden. Een leek kan een keuringsrapport niet beoordelen. Als je een keuringsrapport vol schrijft met allerlei opmerkingen over details creëer je alleen maar dilemma' s, dan kun je geen paard meer verkopen. De dierenartsen moeten de lat niet te hoog leggen. Dat gepraat over een 'tweetje' of een '2,5' voor een gewricht is onzin. Bovendien is het nog altijd zo dat je met het paard, dat een fantastisch keuringsrapport heeft, ook tegenvallers kunt hebben.'

Wordt het niet allemaal nog veel strenger? De Europese regelgeving verandert en dan kan iedereen zijn paard binnen een periode van twee jaar gewoon terug geven als het niet bevalt.

'Wij hebben als VSN al vanaf 1992 rekening gehouden met nieuwe ontwikkelingen. Onze verkoopvoorwaarden zijn getoetst aan het nieuwe burgerlijk wetboek en aan de wet op de consumentenverkoop. In Duitsland zijn ze zich rot geschrokken over de nieuwe wet, maar voor ons is dit niet nieuw. Je kunt inderdaad tot twee jaar na de koop reclameren over zaken die 'redelijkerwijs bij de koop verwacht konden worden'. Daar is niets mis mee, dat werkt goed.'

Je zei net al dat de meeste grote handelaren bijna geen gewone gebruikspaarden meer verkopen. Zij hebben zich gespecialiseerd op de internationale handel. Dat is een circuit, waarin iedereen elkaar de bal toespeelt. Er worden paarden verkocht waar meerdere mensen geld aan verdienen. Een heel circus van mensen die provisie vangen.

'Dan moet je beginnen met te zeggen dat de handel in Nederland bijna alle dure paarden koopt. Er wordt gigantisch geïnvesteerd. Dure paarden brengen ook heel veel nazorg met zich mee. Zo' n klant moet bijna altijd begeleid worden na de koop. Natuurlijk heb je dan ook mensen die de nazorg doen en daarvoor betaald krijgen. Dat is allemaal heel duidelijk en transparant. Iedereen kent elkaar en we zitten in het voorjaar allemaal in Palm Beach te kijken hoe het gaat. Iedereen weet zo of een nieuw paard met iemand wel of niet loopt. Als zo' n Amerikaan niet met jouw paard kan rijden ben je uitgepraat. Daarom heb ik zelfs Amerikaanse ruiters in dienst die de paarden bij mij thuis op de Amerikaanse manier rijden. De eisen liggen ongelofelijk hoog. En de serieuze handelaren gaan in principe fair met elkaar om. Iedereen kent elkaars klanten en dat wordt gerespecteerd. Er is wel een verschil tussen de springpaarden en de dressuurpaarden. Bij het springen is alles duidelijker afgebakend. In de dressuur is het wat moeilijker, daar gaat alles om dat ene paard en die ene klant. Daar vliegt iedereen op af en als er dan verkocht wordt, wil iedereen er aan verdienen.'

Ieder jaar sturen jullie vliegtuigen vol paarden naar een land als Amerika. Er lopen al honderden Nederlandse 'zogenaamde' Grand Prix-paarden in Amerika. De voorraad moet onderhand toch op raken?

'Het probleem is inderdaad niet het vinden van de klanten, maar het vinden van de goede paarden. De toppers raken onderhand een beetje uitverkocht. Maar er komen steeds weer nieuwe, omdat we in Nederland een prachtig systeem hebben. Fokkerij, handel en ruitersport trekken bij ons samen op. Wij zijn goede ontwikkelaars. Maar we zitten momenteel wel met een probleem. Als handelaren proberen wij de fokkerij duidelijk te maken dat ze de goede weg kwijt begint te raken. We moeten scherp op onze internationale positie passen. We doen bijvoorbeeld veel te weinig aan marketing. Het Holsteiner verband volgt zijn paarden in de internationale sport veel beter dan wij. Wij zijn meer een hobbyfokkerij aan het worden. Het fokdoel is een paard dat in de topsport kan lopen, met een goed exterieur. Maar we fokken in Nederland een mooi zwart of donkerbruin veulentje dat goed kan lopen. Dat is korte termijn denken. De markt corrigeert dat op lange termijn wel weer, maar voorlopig zitten we met de brokken. De Holsteiner fokkerij is heel slim geweest. Die hebben al heel vroeg nummers gegeven aan de moederlijnen. Zo traceer je waar het om gaat, de goede springpaarden komen allemaal uit een heel beperkt aantal lijnen. Ik probeer dat wel naar voren te brengen als lid van de fokkerijraad van het KWPN, maar in de tijd van Gert van der Veen hadden we als handel toch veel meer invloed.'

De fokkerij schiet tekort, de regelgeving wordt strenger, en ook de dierenartsen maken het leven van een handelaar soms heel moeilijk. Is het eigenlijk nog wel leuk om dit vak uit te oefenen?

'Ik doe het nu 33 jaar. Het is liefhebberij, je doet het omdat je gek bent van paarden. Zo is het met ons allemaal. Maar we mogen ook niet vergeten dat we gewoon ondernemers zijn. Het vak is specialistischer dan de buitenstaanders vaak denken. We moeten ons vak beter organiseren en beter naar buiten toe verkopen. Alleen dan blijft de paardenhandel een prachtig beroep.' <