

## VOORZITTER VSN: FRANS BURGERS

# 'Kwaliteit zegeviert altijd'

- 'De vijver is een stuk kleiner en heeft veel meer vissers. Als je iets weet te staan, moet je erheen. En je moet ook iets meer betalen.' De Hippische Ondernemer praat met Frans Burgers, voorzitter van de Verenigde Sportpaardenhandel Nederland (VSN), over de ontwikkelingen in de handel.

Na een jaar bestuur nam Frans drie jaar geleden, in de staart van de crisis, de voorzittershamer van de VSN over van Daan Nanning. 'De crisisjaren liggen achter ons,' vertelt de paardenhandelaar uit Moergestel. 'De vraag is heel hoog, vanuit het binnenland en alle windstreken. Nu kun je alles wel kwijt. Een heel goede kun je altijd verkopen, maar nu kun je fijne springpaarden van vijf, zes, zeven jaar die goed zijn geschoold, ook makkelijk kwijt voor een goede prijs. Dressuurpaarden zijn al gewild vanaf tweeënhalf jaar, los in de bak.' Behalve met een grote vraag hebben handela-

### GEEN CRISIS AAN DE TOP

'Als de handel goed is, kan iedereen het. In crisistijd komt er meer kijken bij dit ondernemerschap. Al onze leden hebben zich staande gehouden in die drie, vier jaar. Het was wel taai als je het moest hebben van het binnenland. Mensen waren gewoon terughoudend. We merken dat die inhaalslag nog gaande is. Ze kopen toch weer een tweede paard, of toch weer een eigen paard. Ieder bedrijf bij de VSN heeft zijn eigen focus, van fijne gebruikspaarden binnen Nederland voor de sport tot de internationale top. Het topsegment van de

***'Ik denk niet dat iedereen beseft wat de VSN kan betekenen op alle niveaus, op het gebied van export, btw, noem maar op'***

ren te maken met relatief weinig aanbod. 'In de crisis is weinig gefokt. Die paarden zijn nu allemaal drie, vier en vijf jaar oud. De vijver is een stuk kleiner en we hebben veel meer vissers omdat de crisis voorbij is. Je moet vlugger zijn met de aankoop. Als je in de crisis iets wist te staan, kon je rustig blijven. Nu moet je erheen,' legt Frans uit. 'En je moet ook iets meer betalen.'

handel heeft sowieso geen last gehad van de crisis. Wij doen als Stal Burgers 85 procent export naar de Verenigde Staten. De vraag uit de VS is wel vrij constant gebleven. Ik zie ook steeds meer landen en werelddelen die paarden kopen. Dat begint vaak met rijke mensen die met paarden in contact komen en ze vervolgens aanschaffen en van daar uit breidt dat zich weer uit.'



Frans Burgers: De vraag is heel hoog, vanuit het binnenland en alle windstreken,

### TRENDS

Het vak is in ruim tien jaar tijd erg veranderd, vindt Frans. 'In 2005 kwam ik in de maatschap van mijn vader. Ik kocht een camera en maakte een filmpje van tien seconden van een paard. Sinds een paar jaar gaat alles via internet en social media. Alleen al via Facebook worden heel veel paarden aangeboden en verhandeld. Vroeger had je een trainer

in de VS die een paar contacten had in Nederland die hij belde voor een paard voor een leerling. Hij vloog hier naartoe en bekeek de paarden. Nu gaat die pupil online en bekijkt alles al op internet, Facebook en YouTube, en komt dan met de trainer mee. Dat heeft de handel ook voor de verkoper veranderd. De klantenkring is groter geworden.' Waar eerst bijvoorbeeld Nederland en Duitsland de plekken waren om paarden te kopen, hebben nu landen als Tsjechië en Polen evengoed grote handelsstallen. 'Die kunnen ook paarden op een professionele manier voorstellen, met mooie video's. Hunters verkopen naar de VS doen wij als Stal Burgers voor negentig procent op video. Ik film het paard en kies zo'n tien mensen die ik het paard aanbied. Wij hebben zo'n relatie opgebouwd dat ik weet wat die klanten willen. Ik vertel ze de positieve punten en de minder positieve, bijvoorbeeld problemen met opstappen of op stal. Ik vertel ze alles. Het internet biedt veel opties, maar de kwaliteit zegeviert altijd. Daarmee moet je eruit springen.'

### KEURINGSDRIFT

Het gebeurt geregeld dat in Nederland een paard is goedgekeurd maar dat de dierenarts in de VS hem afkeurt om maar geen problemen te krijgen. 'De normen voor goedkeuring en de visie daarop verschillen. De laatste jaren zijn rug- en nekfoto's erg in trek, zeker in de dressuur. Dat breidt zich uit naar de springpaarden. Duitsland is daar weer van afgestapt. De paarden die niets mankeren op de foto's, los van de relevantie daarvan, zullen alleen maar duurder worden. Professionele stallen zijn vaak nuchterder en particulieren zien meer spoken. Die lezen op al die fora wat er allemaal kan gebeuren. Dat is ook een beetje een manco van internet. Professionals kopen meer paarden en particulieren kopen dat ene paard en willen alle risico's uitsluiten. Het heeft natuurlijk ook een juridische kant. Koper en verkoper willen zich indekken. Dat is goed, maar moet niet doorslaan. Het blijven levende dieren waar van alles mee kan gebeuren.'

### BTW

Op 1 januari is de landbouwregeling afgeschaft. In de landbouwregeling kocht je een paard van

een particulier en verkocht je hem aan een particulier zonder btw. Nu betekent het voor leden die veel handel doen met particulieren in de Europese Unie een kostenpost die ze niet kunnen doorberekenen aan de eindklant, want dan wordt het paard te duur. 'We hebben er als sector hard aan getrokken om dit te voorkomen, want het heeft effect op veel facetten, ook op hengstenhouders en fokkerij. De wissel van het

belangrijk is. Die kun je niet platleggen. Ik denk wel dat er wat veranderingen aankomen op het gebied van dierenwelzijn. Dat is ook prima, maar handelaren en professionals krijgen er als eerste mee te maken en dan met de pet wordt nergens op gecontroleerd. Dat vind ik niet goed. Daar moet dan ook één lijn in aangehouden worden. Het moet goed geregeld zijn voor iedereen. We moeten ook de nuance blijven zien. Mijn

## 'We moeten als paardensector zorgen dat we over tien jaar nog op het paard zitten'

kabinet was daarin ook wat ongunstig. We moeten het ermee doen. Het is een kwestie van er rekening mee houden bij aankoop en in het verkoopbedrag. Dat is even wennen. Maar goed, we zijn eerder van zes naar 21 procent gegaan en dat was misschien nog wel een grotere kluit.'

### TOEKOMST

Frans denkt even na over de vraag hoe hij de toekomst ziet. 'We moeten als paardensector zorgen dat we over tien jaar nog op het paard zitten. Soms is er echt wat weerstand van groeperingen en ook daarin speelt het internet een rol. Als dat doorsijpelt naar de politiek krijg je daar als bedrijven mee te maken. Aan de andere kant is het een grote sector met zo veel liefhebbers die op een goede manier met paarden omgaan en die ook economisch zo

fokmerries lopen jaar in jaar uit buiten en zijn nooit ziek. Die wintermaanden zijn niet zo erg. Als ze naar binnen kunnen, doen ze dat vaak niet. Van hitte en veel insecten hebben paarden veel meer last, maar dat is niet de algemene beeldvorming.

Ik vind dat elke sportpaardenhandelaar in Nederland lid zou moeten worden van de VSN. Ik denk niet dat iedereen beseft wat wij kunnen betekenen op alle niveaus, op het gebied van export, btw, noem maar op. Het lidmaatschap is niet duur en hoe meer leden we hebben, hoe meer draagvlak en hoe meer we kunnen optreden als één front. Dan kunnen we een nog sterkere gesprekspartner zijn voor onze branche.'

[WWW.VSNHORSES.NL](http://WWW.VSNHORSES.NL)

