

KWPN in India Oriëntatie op onontgonnen markt met overheidsfinanciering

Het KWPN voert een marketingbeleid dat op bevordering van export van KWPN-paarden is gericht. Daarbij richt het KWPN haar afzetpromotie op landen met snel ontwikkelende economieën als China en Rusland. De afgelopen jaren zijn naar deze landen diverse handelsmissies en beursbezoeken georganiseerd, zaken waar de handel naar deze landen duidelijk al profijt van heeft. Begin april reisde opnieuw een delegatie af met financiering vanuit de overheid om een nieuw land te verkennen: India.

Op 5 april vertrok de handelsmissie die in opdracht door NL-EVD International, een agentschap van het Ministerie van EL&I, door het KWPN in samenwerking met Phaff Export Marketing werd georganiseerd. Dertien Nederlandse bedrijven sloten zich bij deze missie naar Delhi en het zuidelijk gelegen Bangalore aan. Als doel had de missie de markt te verkennen, de Nederlandse paardensector te promoten en ondersteuning te bieden bij het leggen van de eerste contacten op de Indiase markt. Het programma bestond onder andere uit een bezoek aan de Delhi Horse Show en diverse stallen en fokkerij-

en. Ook waren er netwerkbijeenkomsten, waardoor er voldoende gelegenheid was om contact te leggen met potentiële afnemers. Het ging als een lopend vuurtje rond door de paardengemeenschap dat er Nederlands paardenbezoek was.

Markt in ontwikkeling

De vraag vanuit India naar paarden van goede kwaliteit neemt toe, nu de middenklasse meer te besteden krijgt. Irene Wolfs, hoofd Marketing & Communicatie binnen het KWPN vertelt: "De paardensport in India werd lang gedomineerd door het leger, zij werken van oudsher veel met paarden en beheersten ook de fokkerij. Je ziet nu dat de particulieren zich hiervan los gaan maken, wat een kentering in de markt zal opleveren.

Deze particulieren gaan voor de toekomst een interessante groep potentiële klanten vormen. Tot nu toe werd meestal gereden op volbloeden die hun carrière op de renbaan voltooid hadden, men ziet nu dat de mogelijkheden voor de sport met deze paarden beperkt zijn. De nieuwsgierigheid en vraag naar warmbloedpaarden neemt dan ook toe, er zijn al paarden geïmporteerd vanuit Duitsland en Frankrijk." Ook de vraag naar producten en kennis rond de huisvesting, training, bodem, vervoer en voeding is groot, het niveau op dat gebied is nog niet hoog. "Daarom heeft het hier ook zin om Nederland sectorbreed te promoten, zoals we met de HNHF (Holland National Horse Foundation, red.) doen. Groot voordeel is dat er wel veel kennis en expertise is op het gebied van volbloedfokkerij, daar gaat veel geld in om. De paarden die we daar gezien hebben waren prima in conditie, ze weten hoe je op een paard en ook op een veulen moet passen", vertelt Irene. "Ook een voordeel is de taal, iedereen spreekt goed Engels, waardoor makkelijk contact te

Eric Naberink: "Het begin is er!"

Eric Naberink, die namens de VSN aanwezig was, vertelt: "Het was een bijzonder leerzame trip, we werden telkens zeer gastvrij ontvangen. Het niveau van de sport is niet heel hoog. De wil om vooruit te komen is zeker aanwezig, ook nu ook de middenklasse geleidelijk meer te besteden heeft. Het is nog een lange weg, maar het begin is er. Deze zomer komen de eerste mensen voor training bij diverse mensen die met de missie mee waren. Al met al was het denk ik een geslaagde trip voor praktisch alle mensen van de groep."

In India weten ze vanuit de volbloedfokkerij al goed hoe ze op een paard en een veulen moeten passen.

Michiel Brusse: “Als groep heel duidelijk onder de aandacht”

Michiel Brusse reisde namens Stal Brusse uit Wapserveen mee met de missie. “Wij hadden al wel internationale ervaring, maar met name in Midden- en Zuid-Amerika en niet in Azië. Ik ben meegegaan om te kijken wat de mogelijkheden daar zouden zijn om paarden te verkopen, en uit nieuwsgierigheid. Er liggen denk ik wel kansen in India, maar meer voor op de langere termijn. Halverwege de week heb ik mijn insteek gewijzigd, omdat ik het idee heb dat de mensen daar nu eerst meer behoefte hebben aan training.”

“Normaal reis ik overal alleen heen, maar dit was een heel positieve ervaring. Je brengt jezelf als groep heel duidelijk onder de aandacht, iets wat alleen waarschijnlijk niet gelukt was. Ik heb veel contacten gelegd, nu is het zaak deze goed te onderhouden. De komende weken zal blijken wat hier concreet uit voortkomt. Mijn idee is om zelf naar India te reizen om de mensen daar te trainen, maar zij kunnen ook in Nederland bij mij thuis komen. Dat idee werd enthousiast ontvangen, de handel komt daarna wel.”

maken is. Er wordt ook al gemaaid over en weer vanuit de kennismakingen met de delegatieleden. Het betreft veelal succesvolle zakenmensen die veel reizen en dan naar aanleiding van de ontmoetingen meteen even Nederland willen aandoen omdat ze toch al door Europa reisden, maar nu concrete contacten hebben. Het is nog maar een kleine markt, maar het is denk ik wel heel goed dat we hier op dit moment zijn

Sannah Angenent: “Sterker als groep”

De springpaardenfokkerij van familie Angenent uit Woubrugge had een goede vertegenwoordiger in Sannah Angenent. “Ik had geen idee van de markt van te voren, deze reis was echt bedoeld als marktorientatie. Op de lange termijn is het doel uiteraard paarden te verkopen. Het niveau in India viel niet helemaal mee, je moet er echt heen met een plan in de breedte. Dus niet alleen een paard verkopen, maar ook kennis over scholing, stalmanagement, fokkerij en noem maar op, is nodig. De aftersales wordt heel belangrijk. Voor de beeldvorming over het niveau van de paarden én de ruiters was het heel belangrijk dat we de Delhi Horse Show hebben bezocht. Ook de netwerkborrels, waar we serieuze mensen hebben ontmoet die op zoek zijn naar een paard, waren een waardevolle ervaring. Als ik naar ons bedrijf kijk, dan denk ik dat er zeker kansen zijn in India. Ik heb een aantal serieuze partijen gesproken, die geïnteresseerd zijn in het aanschaffen van fokmerries en jonge springpaarden met potentie. Een aantal mensen wil ook naar Nederland komen om ons bedrijf te bezoeken. Nu is het zaak deze mensen een concreet voorstel te doen.”

“Wij hadden dit niet alleen gedaan, zeker in een nichemarkt als India denk ik dat het veel sterker is om als groep te opereren. Een heel goed initiatief dat zeker mogelijkheden biedt.”

geweest. Mensen hadden nog niet zo veel over het KWPN-paard gehoord. Wel hadden ze gehoord dat de Nederlandse paarden veel duurder waren dan de Duitse en dat Totilas als veulen was aangeschaft op de veiling in Verden. We startten bij de ontmoetingen vaak met een presentatie die overzicht gaf van de mogelijkheden van Nederland op het gebied van paarden en natuurlijk de kwaliteit van het KWPN-paard. Vervolgens kon men met de Nederlandse paardenmensen in gesprek. De delegatie werd overal heel enthousiast ontvangen.” Paardentransporteur Horse Service International uit Meterik vloog al hun eerste vrachttje paarden naar Delhi en hoopt deze dienst in de toekomst uit te breiden. “Nederland staat nu op de kaart en ook al zal het klein beginnen, dit land ontwikkelt zich snel, het gaat voor de toekomst zeker handel opleveren”, sluit Wolfs af. 

Deelnemende bedrijven aan handelsmissie India

Horse Service International
Millertime Stables
VOF Angenent
Stal Hendrix
Stal Leenders
Anemone Horsetrucks
Circle Assist
Stal Brusse
Van Liere-Stables VOF
VSN
Hippo Zorg
Handelstal Martijn Meijer
Stal Okkema
KWPN
Phaff Export Marketing
Holland National Horse Foundation



Het niveau van stalling is zeer uiteenlopend. De delegatie bracht een bezoek aan de stallen van de eigenaar van Kingfisher beer.



De Nederlandse delegatie werd zeer gastvrij ontvangen bij de residentie van ambassadeur Hiensch, waar ook een netwerkreceptie werd georganiseerd.