

› Ralph van Venrooij

“Ik ben een man van de praktijk”

Ruim een half jaar geleden trad Ralph van Venrooij bij het KWPN in dienst als Hoofd Fokkerijzaken. Een functie die hem op het lijf geschreven blijkt. Samen met zijn collega's heeft Ralph er al voor gezorgd dat met kleine veranderingen veel verschil is gemaakt. Onder meer op het gebied van de evenementen, sales en interne taakverdeling zijn er al grote stappen gezet en de verdere toekomst ziet hij met aanstekelijk optimisme tegemoet.

Tekst: JENNEKE SMIT — Beeld: DIRK CAREMANS

Wat voor uitdaging brengt deze baan met zich mee?

Het is een unieke baan, en iets wat niet periodiek beschikbaar komt. Qua werk bevond ik me al in een gelukkige positie, ik had een aantal interessante bestuursfuncties. Daarnaast loopt de stal die ik samen met mijn vrouw Annemiek heb opgezet ook goed. Daarom was het wel even een kwestie van afwegingen maken, zeker ook omdat het aanvaarden van deze fulltime baan consequenties met zich mee zou brengen voor al mijn andere werkzaamheden. Maar de fokkerij is mijn passie en als zo'n baan als deze op je pad komt, is dat een kans die je met beide handen moet aangrijpen. Dat gevoel werd nog eens extra onderstreept door de goede ontvangst hier op kantoor. Iedereen is heel gemotiveerd en staat open voor vernieuwing. Dat werkt heel fijn! Dat werd al direct duidelijk na mijn aantreden. Ik had een duidelijk idee van hoe ik zaken aan wilde gaan pakken. Onze Algemeen directeur Piet Peters werkt

sturend en motiverend, waarbij ruimte is voor ieders expertise. Het foktechnische aspect is mijn verantwoordelijkheid en hij heeft mij veel vrijheid gegeven in de te maken keuzes.

Wat zijn je belangrijkste werkzaamheden?

Geen dag is hetzelfde. Het gaat van fokadviezen tot besprekingen met de hengstenkeuringscommissies, en van het verder ontwikkelen van onderzoek naar genoomwaarden tot de online veilingen. Voordat ik aan deze functie begon had ik al aangegeven dat ik graag de interne taakverdeling onder de loep zou willen nemen. Dat heeft tot gevolg gehad dat er nu veel meer samenwerkingen zijn binnen de afdelingen hier op kantoor, en ook de rol van de inspecteurs is voor een gedeelte veranderd. Het was naar mijn mening te individueel en door deze kleine aanpassingen is de kennisverspreiding veel groter geworden. Henk Dirksen en Floor Dröge hebben dit jaar voor het eerst de hengstenkeuringscommissie bijgestaan met foktechnische informatie, en bijvoorbeeld Wim Versteeg is nu het aanspreekpunt voor de afzetbevordering en de sales. We hebben diverse fokkerscafés georganiseerd afgelopen jaar en daarin kwam naar voren dat de fokkers de afzetbevordering een belangrijke taak van het stamboek vinden.

Overigens zijn de nu genoemde inspecteurs voor de leden wellicht de meest zichtbare functionarissen, maar het is echt teamwerk: de andere medewerkers zijn minstens zo belangrijk voor een goede service aan onze leden. Ik werk graag met korte lijnen en gedragen verantwoordelijkheid. Als mensen zich verantwoordelijk voelen voor het resultaat, zijn ze vaak extra gemotiveerd om het goed te doen. Ik laat mensen graag in hun eigen kracht functioneren.

Hoe zorg je ervoor dat je goed contact met de achterban behoudt?

Ik ben een man van de praktijk, ben altijd veel te vinden geweest op de concoursen en ben een actief fokker. Mede daardoor vind ik het heel belangrijk om nooit te vervreemden van de werkvloer en goed contact te houden met onze leden. Meestal ben ik vier dagen in de week op kantoor, en één dag op pad. Die dag gebruik ik voor het bezoeken van fokkers, want die gesprekken aan de keukentafel zijn het meest waardevol. Tijd is kostbaar, maar het onderhouden van contact met zowel de kleine als grote fokker heeft bij mij veel prioriteit. En ik luister juist ook graag naar kritische leden, want het feit dat ze kritisch zijn betekent dat de betrokkenheid er is. Ik probeer alles mee te nemen wat ik onderweg te horen krijg. Daarom waren de fokkerscafés in het afgelopen jaar ook zo'n mooi initiatief. Dat is laagdre-

kelig en je bereikt veel fokkers. Daarnaast ben ik de laatste weken veel op pad geweest om de regiobesturen en -vergaderingen te bezoeken, om zo nog meer contact met onze achterban te krijgen. Hier op kantoor proberen we met z'n allen onze leden zo goed mogelijk te faciliteren. Er wordt hier ontzettend veel gedaan, ik heb weleens de indruk dat veel leden daar geen idee van hebben. Er heerst hier geen 9-tot-5-cultuur en dat maakt mijn job ook veel makkelijker. Als je alleen al kijkt naar de inzet van de inspecteurs, die zijn van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat beschikbaar en zo geldt het ook voor een groot deel van de mensen hier op kantoor. Ons werk vraagt een flexibele instelling en iedereen is gemotiveerd om er het beste van te maken.

Waarmee kan het KWPN zich blijven onderscheiden?

We zijn geen commercieel bedrijf en dat heeft zijn voor- en zijn nadelen. We zijn honderd procent eerlijk in onze informatievoorziening, we werken transparant en



kunnen onze eigen lijn vasthouden. Daar staat tegenover dat we met een grote achterban te maken hebben, waarvan we een zo groot mogelijk aantal mensen tevreden willen stellen. Dat zorgt weleens voor een spagaat, maar ik kijk graag naar het effect op de lange termijn. Neem nu bijvoorbeeld de KWPN Online Auctions. Het is niet onze corebusiness om embryo's of sperma te verkopen, maar het levert wél enorm veel internationaal verkeer op de website op. Een biëdduel dat pas stopte op een bedrag van 42.000 euro voor een rietje diepvriessperma van Chacco-Blue, dat geeft wel aan dat we de juiste kopers hebben kunnen bereiken met onze veiling. En daar profiteren de fokkers indirect weer van, want zo bouwen we samen verder aan een sterke positie van dit afzetkanaal. We hebben een kleine 20.000 leden en ongeveer de helft daarvan is actief in de fokkerij. Ieder lid is ons evenveel waard en het liefst willen we iedereen faciliteren. De KWPN Database biedt voor onze leden heel veel voordeel, maar misschien is het voor de toekomst juist wel beter om de database geheel open te stellen. Dan kom je weer een beetje in die tweestrijd waar ik al eerder over sprak. Je wilt voordeel behouden voor je leden, maar je wilt ook je merk verder uitbouwen. Met de informatievoorziening is het KWPN een stap voor op andere stamboeken, dus ook op die manier kan je daar voordeel mee behalen.

Wat zijn de belangrijkste veranderingen die je reeds hebt doorgevoerd?

Naast de eerder besproken taakverdeling en toegenomen focus op afzetbevordering, zijn het vooral kleine dingetjes die alles wat persoonlijker maken. Dat zijn dan niet zaken die ik per se heb doorgevoerd, maar wat ik heb geopperd en wat vervolgens in samenspraak met de collega's heeft geleid tot veranderingen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld het schrappen van het entreegeld voor de hengstencompetitie hier op ons centrum, waar een muziekbond voor extra gezelligheid zorgde. De toelichting op de nieuwe predicaathengsten in Den Bosch zijn dit jaar niet door de omroeper, maar juist door de inspecteurs gedaan. Met het oog op de handel hebben we dit jaar voor het eerst de hengstenkeuringscatalogus online gepubliceerd. Met niet alleen de gegevens van de geregistreerde eigenaren, maar ook van de

fokkers. Dat in combinatie met een gratis livestream werkt echt bevorderlijk voor de internationale handel. En het mooie is dat ik dat maar hoeft voor te stellen op kantoor, en het dan direct wordt opgepakt door m'n collega's. Op de evenementen zoals de KWPN Stallion Show willen we iedereen betrekken bij ons stamboek. Daarom hebben we niet alleen de focus op de hengstenselectie, maar ook zeker op shows. Dat mensen naar huis gaan met een trots gevoel, dat is het doel. Voor de toekomst willen we nog meer gaan inzetten op onderzoek, want op dat gebied loopt de paardenwereld nog achter. We hebben vanuit de Fokkerijraad werkgroepen opgericht, die de speerpunten voor de komende jaren in beeld brengen. Zoals uitgebreide bewegingsanalyses en het nog beter gebruik maken van alle gegevens die we met het lineair scoren hebben verkregen.

Hoe zie jij de toekomst van de keuringen?

Ik ben ervan overtuigd dat de keuringen zeker bestaansrecht blijven houden, maar het zal allemaal wel steeds meer richting de sport gaan. We hebben al veel extra mogelijkheden voor stamboekopname en het toekennen van predicaaten gecreëerd, en dit kan nog verder uitge-

“Het onderhouden van contact met zowel de kleine als grote fokker, heeft bij mij veel prioriteit.”

bouwd worden. Alles is aan verandering onderhevig, zo ook het type fokker. De grotere fokkers worden steeds groter en het aantal paarden dat door kleine, hobbymatige fokkers wordt gefokt neemt af. Daarnaast willen we kijken naar de taakverdeling en het kostenplaatje voor de regio's. De inspectiekosten voor keuringen op locatie zijn enorm hoog. We willen onze leden ook regionaal een goede service bieden, maar alles moet wel te verklaren en te bekostigen blijven. Over het algemeen verwachten onze leden steeds meer professionaliteit. Van de accommodatie waar een IBOP wordt georganiseerd tot en met de toelichting op de beoordeling. En bij jurering komt altijd een hoop emotie kijken. Daarom is het onderbouwen van de motivatie van de juryleden ook zo'n belangrijk punt. Als ik dan terugdenk aan de toelichtingen op de afgelopen KWPN Stallion Show, denk ik dat we daar al hele grote stappen mee gezet hebben. De insteek is altijd positief en opbouwend.



Ralph, Annemiek en dochter Lynne met de fokmerries Inatana van Hof Olympia (Apache x Silvano N) en Ulonnevanck (Kostolany x Donnerhall).

Hoe staat het met de taken voor het trainingscentrum?

Op dit moment is onze directeur Piet Peters daar nog verantwoordelijk voor, omdat ik me nu volledig op de fokkerijzaken richt. We willen het centrum nog meer gaan benutten en hebben daarvoor al meerdere initiatieven opgezet, zoals het gratis 'warm welkom' op het KWPN-centrum. Iedere maand ontvangen we een groep leden op het centrum, waar ze uitleg krijgen over bijvoorbeeld het verrichtingsonderzoek, de website of de merrietesten. Gratis bij te wonen, en ze krijgen een ontvangst met koffie en cake, en soep bij de lunch; dat wordt echt heel goed ontvangen. Ook vanuit andere organisaties groeit de vraag om een kijkje te nemen op het KWPN-centrum, zo hebben we onlangs een groep van het Springpaardenfonds op bezoek gehad. Voor de merrietesten is ook geweldig veel animo en dat willen we zo verder blijven ontwikkelen. Daarnaast zetten we duidelijk in op het betrekken van de nieuwe generatie bij het KWPN, onder meer via de hippische opleidingen. We willen de jeugd graag verder bekend en enthousiast maken voor het KWPN. Zo doen we er alles aan om de positie van het stamboek nog sterker te maken. ●

RALPH VAN VENROOIJ

Al van jongs af aan is Ralph van Venrooij (39) actief in de paardenwereld. "Na mijn opleiding in Deurne – waar ik les heb gehad van Cor Loeffen en stage heb gelopen bij Henk van den Broek – ben ik op de stal van Rinus Blom aan de slag gegaan, aanvankelijk als ruiter en later als stalmanager. Daarna heb ik ook een aantal functies buiten de paardenwereld gehad en ook dat heeft waardevolle inzichten en ervaringen opgeleverd. Op bestuurlijk vlak heb ik mij onder meer ingezet voor het LTO als voorzitter, als lid van de Fokkerijraad voor het KWPN en als bestuurslid van de VSN en Sectorraad Paarden. Samen met mijn vrouw Annemiek hebben we thuis een bedrijf opgezet dat zich richt op het fokken, trainen en opleiden van voornamelijk dressuurpaarden. Ieder jaar fokken we tussen de drie en vijf dressuurveulens uit bewezen moederlijnen, terwijl ik me bij Rinus Blom altijd heb gericht op het aanschaffen en selecteren van jonge springpaarden. Al m'n passies en ervaringen komen nu van pas bij deze baan."