

2012

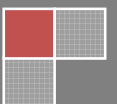
# Afstudeerwerkstuk

TC Horsevision & Overbeeke Horseprofessionals

*'Onderzoek naar een mogelijke tendens in de afnemende vraag naar diensten van specifieke bedrijven in de paardensector'*



Sharon Nawijn  
CAH Dronten  
Bedrijfskunde en Agribusiness  
Hippische Bedrijfskunde  
Afstudeerdocent: E. Plantinga  
25 mei 2012



## Voorwoord

Dit afstudeerwerkstuk heeft Overbeeke Horseprofessionals en Trainingscentrum Horsevision geholpen met respectievelijk het vervolg en de opstart van hun ondernemingen. Beiden weten nu hoe de markt eruit ziet en waar kansen liggen. Tevens weten zij nu hoe collega-ondernemers in dezelfde branche hun ondernemingen draaiende kunnen houden. Daarom wil ik, Sharon Nawijn, alle respondenten bedanken voor hun tijd en moeite. Zonder hen had dit rapport niet tot stand kunnen komen. Daarnaast bedank ik de heer Erik Plantinga voor zijn mentale steun en natuurlijk voor zijn waardevolle tips en aanvullingen ten behoeve van deze en voorgaande rapporten. Ook de heer Stoffer voor zijn tweede beoordeling en aanvullingen.

## Inhoudsopgave

Voorwoord .....	1
Samenvatting .....	4
Executive summary .....	5
Inleiding .....	6
Probleemstelling.....	6
Aanleiding .....	6
Doel.....	6
Werkwijze .....	7
1. Horsemanship.....	9
1.1 De natuur van het paard .....	9
1.2 Partnership .....	11
1.3 Omgaan met paardenkarakters.....	11
1.3.1 Horsenalities van Parelli .....	11
1.3.2 Paardenpersoonlijkheden van Klaus Ferdinand Hempfling .....	12
1.4 Trainingsmethoden .....	12
1.4.1 Overeenkomsten.....	13
1.4.2 Verschillen.....	13
1.5 Horsemanship en de reguliere paardensportdisciplines.....	15
2. Vrijheidsdressuur.....	16
2.1 Leerprincipes .....	16
2.1.1 Actief belonen.....	16
2.1.2 Passief belonen .....	17
2.1.3 Actief corrigeren .....	18
2.1.4 Passief corrigeren.....	18

2.2	Doelen van vrijheidsdressuur .....	18
2.3	Vrijheidsdressuur als aanvulling op Horsemanship .....	18
3.	Specificatie van de doelgroep .....	19
3.1	De ondernemers .....	19
3.2	De overkoepelende organisaties .....	19
3.3	De klanten .....	20
4.	Het marktonderzoek.....	20
4.1	Resultaten enquêtes klanten.....	21
4.1.1	Betrouwbaarheid .....	26
5	De omgevingsanalyse .....	26
5.1	Resultaten ondernemers.....	27
5.1.1	Betrouwbaarheid .....	30
5.2	Vaststellen eventuele tendens .....	30
6.	Advies.....	31
7.	Conclusie .....	32
	Bronvermelding.....	33
	Bijlagen .....	34
	Bijlage 1: Enquête marktonderzoek .....	34
	Bijlage 2: Enquête omgevingsanalyse.....	39

## Samenvatting

In dit rapport wordt onderzocht of er vanaf het begin van de financiële crisis in 2009 sprake is van een landelijke neerwaartse tendens op het gebied van (natural) horsemanship. Dit rapport bevat informatie over (natural) horsemanship en aanverwante activiteiten zoals vrijheidsdressuur. Hierbij worden een aantal verschillende trainingsmethoden nader uitgelicht. Ook worden twee manieren aangedragen om een paard in een bepaalde karaktergroep te plaatsen en worden de vier leerprincipes bij paarden uitgelegd.

Vervolgens wordt er een marktonderzoek en een omgevingsanalyse gedaan. Het marktonderzoek staat in het teken van de bekendheid en het imago van (natural) horsemanship onder potentiële klanten. Er wordt antwoord gegeven op de vraag wat potentiële klanten zoeken in een horsemanshiples en ook het financiële aspect is meegenomen. Horsemanship heeft een zweverig imago en veel mensen weten niet wat horsemanship precies is.

Ook aan ondernemers in de horsemanshipsector zijn vragen gesteld. De tarieven die gehanteerd worden zijn hoger dan het bedrag wat potentiële klanten maximaal aan een dienst willen uitgeven. De ondernemers zijn vrij gelijkmatig over het land verdeeld. Een meerderheid van de ondernemers is onder de huidige omstandigheden tevreden met het aantal klanten. Zij merken geen teruggang in de vraag vanaf 2009. De conclusie luidt dan ook dat er geen landelijke neerwaartse tendens is. Er zijn wel ondernemers die een teruggang merken, maar deze zijn in de minderheid. Voor hen zijn een aantal adviezen opgesteld die kunnen helpen de vraag weer te doen stijgen. Deze adviezen zijn marketinggericht. De belangrijkste adviezen zijn om de tarieven te verlagen en de naamsbekendheid te vergroten.

## **Executive summary**

This report was originally written as a result of complains about the decreasing demand from enterprisers who are participating in the world of (natural) horsemanship since 2009. These enterprisers wanted to know if the whole Netherlands are dealing with this problem. The question 'is it a trend?' will be answered in this report. This report contains information about (natural) horsemanship and other types of horsetraining like 'liberty-dressage'. Further in the report an investigation has been done to see how the demand relates to the supply of horsemanship activities.

The first chapters are about the definition of (natural) horsemanship. Several methods and trainers will be discussed. Two different kinds of placing a horse in a character group will be explained, as well as the four learning principles of horses. After all relevant information has been told in the first chapters, the fourth and fifth chapters are about the investigation. Potential customers explain what they think about (natural) horsemanship. According to those answers the image and publicity of (natural) horsemanship can be determined. Horsemanship has a woolly image and not all people know what horsemanship is. Also the amount of money people want to spend to a clinic (natural) horsemanship, or another activity that relates to this, has been asked. The results of the questions asked to the enterprisers were significant, because they ask much more for their courses than customers want to pay. The majority of the enterprises are satisfied with the amount of students/clients they have and they haven't noticed a decreasing amount of clients from 2009.

Comparing to these results there is no trend in a decreasing demand to horsemanship activities. Enterprisers who do will have to reorganize their marketing tools. The major advices to these enterprisers are to low down their rates and improve their publicity.

## Inleiding

### Probleemstelling

Het probleem dat in het afstudeerwerkstuk centraal staat is dat er sinds een aantal jaren een vermoedelijke neerwaartse tendens aan het ontwikkelen is rond de vraag naar horsemanshipherelateerde diensten in de paardensector. Of dit werkelijk zo is, wordt in het afstudeerwerkstuk onderzocht. Vervolgens wordt er gekeken of er mogelijkheden zijn om deze vermoedelijke neerwaartse tendens om te buigen naar een opwaartse tendens. Voor dit probleem zijn twee oplossingsrichtingen mogelijk, namelijk:

- Er bestaat een landelijke tendens, mogelijk ingegeven door de financiële crisis. Er zal dan landelijk gekeken moeten worden hoe deze neerwaartse tendens omgekeerd kan worden, zodat de vraag naar horsemanshipherlessen en aanverwante trainingen weer zal toenemen.
- Er bestaat geen landelijke tendens, de problemen komen regionaal/plaatselijk voor. Er zal dan gekeken moeten worden hoe horsemanship en aanverwante trainingen meer bekendheid kunnen verkrijgen in de eigen regio, waardoor potentiële klanten overtuigd worden en de vraag in deze regio en voor deze ondernemers weer zal toenemen.

Voor dit probleem wordt een oplossing gezocht door de hoofd- en deelvragen te beantwoorden (zie 'werkwijze').

### Aanleiding

Naar aanleiding van een dalende vraag naar horsemanshipherelateerde diensten bij Overbeeke Horseprofessionals, wordt er in dit rapport een marktonderzoek gedaan naar de beweegredenen van potentiële klanten voor wat betreft hun activiteiten rond horsemanship. Om te onderzoeken of andere bedrijven en instructeurs in Nederland ook een teruggang in de vraag waarnemen vanaf het begin van de financiële crisis in 2009, wordt er ook een omgevingsanalyse gedaan. Aan de hand van deze resultaten wordt beredeneerd of er sprake is van een landelijke tendens. Als dat het geval is, worden de middelen bekeken die landelijk ingezet kunnen worden om de vraag weer te doen stijgen. Als er geen sprake is van een tendens worden er adviezen aangereikt aan een kleiner aantal ondernemingen dat wel een teruggang merkt in de vraag. Deze adviezen kunnen in ieder geval geïmplementeerd worden bij Overbeeke Horseprofessionals.

### Doel

Aan het eind van het afstudeerwerkstuk zal duidelijk zijn of er wel of geen sprake is van een landelijke tendens in de terugloop naar horsemanshipheractiviteiten. Als er geen landelijke tendens is, maar er wel meerdere bedrijven zijn die met soortgelijke problemen kampen als Overbeeke Horseprofessionals,

worden er adviezen gegeven om voor die bedrijven de vraag weer te doen stijgen. In het geval dat er wel een landelijke tendens is, worden er adviezen opgesteld geldend voor het hele land. Het onderzoek naar het al dan niet bestaan van een tendens wordt hoofdzakelijk uitgewerkt vanuit het gezichtspunt van ondernemers die horsemanshipgerelateerde diensten aanbieden. Als (een deel van) deze ondernemers een teruggang in de vraag ervaren, kunnen zij de resultaten van het onderzoek interpreteren en aanwenden binnen de eigen bedrijfsvoering. Deze ondernemers vormen dan ook de belangrijkste doelgroep van het afstudeerwerkstuk. Als tweede doelgroep kunnen overkoepelende organisaties binnen de paardensector worden aangemerkt. Met het afstudeerwerkstuk wordt het nut en de noodzaak van horsemanship aangetoond en via deze overkoepelende organisaties kan dit breder onder de aandacht worden gebracht. De mensen die lid zijn van of belangstelling hebben voor een dergelijke overkoepelende organisatie zijn immers ook potentiële klanten voor horsemanshipinstructeurs, aangezien horsemanship een voorloper zou moeten zijn op lessen van overkoepelende organisaties als de KNHS en FNRS. Wanneer de organisaties overtuigd zijn, kunnen zij wellicht horsemanshipfacetten toevoegen in hun eigen cursussen, traineeships en instructeursopleidingen. Door hier gebruik van te maken beantwoorden zij aan een belangrijk doel, namelijk de paardensport veiliger maken. Als derde worden de (potentiële) klanten die belangstelling hebben voor specifieke paard-gerelateerde trainingen ook voorzien van informatie middels het afstudeerwerkstuk.

## Werkwijze

Het afstudeerwerkstuk wordt tot stand gebracht door de hoofdvraag te beantwoorden. Deze luidt als volgt: “Bestaat er sinds een aantal jaren een tendens in de verminderde vraag naar diensten van horsemanshipgerelateerde bedrijven in de paardensector, en zo ja, hoe kan deze worden omgebogen naar een positieve trend?” Het antwoord op deze hoofdvraag wordt gevonden door de volgende subvragen te beantwoorden:

- Wat wordt bedoeld met horsemanship en wat houdt het in?
- Waarmee onderscheiden horsemanship en aanverwante trainingen zich van de reguliere disciplines van de paardensport?
- Hoeveel bekendheid genieten horsemanship en aanverwante trainingen?
- Zien potentiële klanten het nut en de noodzaak van horsemanship en aanverwante trainingen in?
- Hoe is de verdeling van deze specifieke bedrijven in de paardensector in Nederland?
- Merken deze specifieke bedrijven in de paardensector vanaf 2009 een teruggang in de vraag naar horsemanship en aanverwante trainingen?
- Zijn er mogelijkheden om de vraag naar horsemanship (en aanverwante lessen en trainingen) te doen stijgen?



- Welke commerciële en technische middelen staan de ondernemer nu en in de toekomst hierbij ter beschikking?

Deze subvragen lopen als een rode draad door de verschillende hoofdstukken waaruit dit afstudeerwerkstuk is opgebouwd. Zo worden in hoofdstuk één verschillende horsemanshipmethoden uitgelegd en wordt er ingegaan op paardenpersoonlijkheden. De link naar de reguliere paardensport wordt gelegd. In hoofdstuk twee staat vrijheidsdressuur centraal. Tevens wordt in hoofdstuk twee uitgelegd hoe de vier leerprincipes bij paarden in zijn werk gaan. In hoofdstuk drie worden de verschillende doelgroepen van het afstudeerwerkstuk nog eens toegelicht, om vervolgens in hoofdstuk vier het marktonderzoek te presenteren. Aansluitend volgt in hoofdstuk vijf de omgevingsanalyse. De adviezen worden gepresenteerd in hoofdstuk zes en de conclusie beslaat hoofdstuk zeven. Het rapport wordt afgesloten met de bronvermelding en de uitgezette enquêtes als bijlagen.

Om dit rapport van relevante informatie te voorzien, zullen eerst verscheidene boeken, studiematerialen en andere wetenschappelijke bronnen over het onderwerp bestudeerd worden. De enquêtes worden per mail uitgereikt aan potentiële klanten. De ondernemers worden eerst telefonisch op de hoogte gebracht en krijgen afhankelijk van de uitkomst van het telefoongesprek daarna de enquête per mail toegestuurd.

## 1. Horsemanship

In dit hoofdstuk worden de volgende subvragen beantwoord:

- Wat wordt bedoeld met horsemanship en wat houdt het in?
- Waarmee onderscheiden horsemanship en aanverwante trainingen zich van de reguliere disciplines van de paardensport?

Dit houdt in dat de term (natural) horsemanship wordt uitgelegd. Op deze manier wordt duidelijk waar de twee bedrijven -TC Horsevision en Overbeeke Horseprofessionals - op focussen in hun lessen en trainingen. Waar traditionele (rij)technieken en disciplines zich vanaf het begin richten op het rijden, begint (natural) horsemanship met het bevestigen van posities en het optimaliseren van de relatie. Zo wordt de basis voor het rijden gelegd. Horsemanshipinstructeurs leren mensen om een 'horseman\*' te worden. Half mens en half paard. Mensen worden getraind om de wereld door de ogen van een paard te leren zien. Horsemanship bestaat al zolang mensen het paard domesticeren. Door de eeuwen heen hebben mensen verschillende methodes ontwikkeld om het paard te temmen. De meeste methodes waren -en zijn nu nog- vrij dwingend en in sommige gevallen zelfs gewelddadig te noemen<sup>1</sup>. Toch zijn er ook mensen die een methode gebruiken waarbij het paard op een vriendelijke manier benaderd wordt. Deze mensen hebben kennis van de natuur van het paard, zijn geduldig en hebben begrip voor zijn reacties. Deze manier van trainen wordt ook wel 'Natural Horsemanship' genoemd. Deze manier van communiceren is voor het paard makkelijk te begrijpen, omdat die aansluit op de natuur of het instinct van het paard. Het paard staat dus centraal en de mens speelt in op zijn instinct.

### 1.1 De natuur van het paard

Het paard is een prooi- vlucht- en kuddedier en is daarnaast extreem claustrofobisch aangelegd<sup>2</sup>. Mensen daarentegen zijn roofdieren en voelen zich juist comfortabel in kleine ruimtes. Het paard is vele miljoenen jaren ouder dan de mens en het heeft altijd weten te overleven door zijn vluchtdrang.

---

<sup>1</sup> <http://eprints.soton.ac.uk/63512/>; Goodwin, Deborah, McGreevy, Paul, Waran, Natalie and McClean, Andrew; *Horsemanship: conventional, natural and equitation science*; 2008

<sup>2</sup> Parelli, Pat, Swan, Kathy; *Natural Horsemanship*; Bloemendal uitgevers; eerste druk; 2004. Oorspronkelijke uitgave: Parelli, Pat; *Western Horseman*; 1993; USA

Mensen domesticeren het paard slechts enkele duizenden jaren<sup>3</sup>. Het is dan ook niet verwonderlijk dat dit oerinstinct nog terug te vinden is bij de paarden van tegenwoordig. Bij een schrikreactie zullen paarden bijvoorbeeld eerst vluchten en daarna pas analyseren of hun angst wel terecht was. Ook zullen paarden nooit een nauwe, omsloten ruimte binnengaan<sup>4</sup>. Zij kunnen daar immers geen gevaar zien aankomen en kunnen daarbij ook niet wegvluchten. Dit, terwijl mensen vroeger al in grotten woonden en nu nog steeds in ommuurde ruimtes leven. Zelfs een huis is voor mensen nog te groot om in te slapen, want daarvoor zoeken zij een slaapkamer op. Veel mensen zijn geneigd het menseninstinct toe te passen op het paard. Denk bijvoorbeeld aan het opstallen. Dit druist compleet tegen het paardeninstinct in, want het wil helemaal niet opgesloten zijn. Wetenschappelijk onderzoek<sup>5</sup> heeft aangetoond dat paarden een verhoogd stressgehalte hebben wanneer zij op stal staan. Uitingen van stereotype (afwijkend) gedrag is hier het gevolg van. Paarden in het wild of paarden met een vrijere (natuurlijke) huisvesting hebben deze gedragingen nooit vertoond<sup>6</sup>.

Paarden staan het liefst in een grote kudde, waarbij een kleiner aantal paarden in groepjes dichtbij elkaar staat. Een grote groep biedt meer veiligheid bij aanvallen van roofdieren of ander gevaar. Er is een leidende merrie en een leidende hengst. De merrie bepaalt de richting van de kudde en de hengst draagt zorg voor het tempo en zorgt dat de groep bij elkaar blijft<sup>7</sup>. Alle kuddelieden accepteren dit leiderschap. Deze twee leidende dieren moeten echter dagelijks bewijzen dat zij nog steeds in staat zijn de kudde veiligheid, comfort en bescherming te bieden. Exact dit is wat een 'horseman' ook is. Hij vervult de rol van zowel de leidende hengst als de leidende merrie. En ook de 'horseman' zal iedere dag opnieuw moeten laten zien dat hij in staat is zijn kudde van twee (mens en paard) de veiligheid, comfort en bescherming te bieden die het paard vanuit zijn instinct zo hard nodig heeft. Mensen kunnen leren deze positie in te nemen door de taal van het paard te leren spreken<sup>8</sup>. Door gebruik te maken van lichaamstaal, bepaalde houdingen en gebaren en gebruik te maken van leerprincipes kan een mens een volwaardig leider worden voor een paard, net als in de kudde<sup>9</sup>. Dit 'leider zijn' is nodig voor alles wat mensen met hun paard(en) doen. Horsemanship legt de basis voor een goede relatie en die goede relatie is nodig om veilig en verantwoord met paarden om te gaan. Een horseman zorgt er dan ook voor dat de relatie op de grond goed bevestigd is, voordat hij gaat rijden.

---

<sup>3</sup> Parelli, Pat, Parelli, Linda, Carpenter, Nick; *Reader Parelli Articles; 2011*

\* Met 'horseman' worden zowel mannen als vrouwen bedoeld en voor 'hij' kan ook 'zij' gelezen worden.

<sup>4</sup> Veldman, Frans, Kooistra, Ilona; *Paard Natuurlijk; Paard Natuurlijk; eerste druk; 2007*

<sup>5</sup> 2006, Universiteit van Utrecht, Machteld van Dierendonck: "(...)Paarden worden gefrustreerd, gestrest, agressief en apathisch als ze alleen in een box staan."

<sup>6</sup> Veldman, Frans, Kooistra, Ilona; *Paard Natuurlijk; Paard Natuurlijk; eerste druk; 2007* en <http://www.gezondheidvanmijnpaard.nl/index.php?content=311>

<sup>7</sup> Overbeeke, Wout, Weert, de, Regine; *Manuscript: Partners voor het leven; Versie 2\*

<sup>8</sup> [http://www.animalsandsociety.net/assets/library/734\\_s1.pdf](http://www.animalsandsociety.net/assets/library/734_s1.pdf); Birke, Linda; *How to speak Horse; 2007*

<sup>9</sup> Barrett, Rio; *101 horsemanshipoefeningen; Veltman Uitgevers; eerste druk; 2009*

## 1.2 Partnership

Zodra mensen zich met een paard gaan bezighouden, vormen zij samen een kudde van twee. Het is daarbij van belang dat een van de twee leider is en de ander volger. Voor een paard is veiligheid en comfort een van zijn primaire behoeften. In de kudde zal een paard zich snel schikken naar een ander paard als blijkt dat die ander beter voor zijn veiligheid kan zorgen dan hijzelf<sup>10</sup>. Een horseman dient er dan ook voor te zorgen dat hij deze beschermeling is. Een leider waarvoor het paard respect toont. Het kenmerkende van een horseman is dat hij dit bereikt door het paard te overtuigen in plaats van te dwingen. Een horseman bekijkt de wereld door de ogen van het paard en plaatst zichzelf in zijn belevingswereld. Hij 'spreekt' in de taal van het paard waardoor er een samenwerking ontstaat. In 'traditionele' kringen wordt het leiderschap van de mens vaak op 100% gesteld, tegen 0% van het paard. Deze mensen zijn enorm gericht op presteren en veel van deze doelen worden bereikt met dwang en intimidatie. Bijzetteugels, sperriemen, sporen en scherpe bidden illustreren dit. Een horseman heeft wel degelijk een doel voor ogen, maar laat ruimte om dit idee ook het idee van zijn paard te laten worden. De leiderschapsverdeling is dan 51/49. Pas wanneer de veiligheid in het gedrang komt, zal een horseman zijn leiderschap 100% laten gelden. Door het paard te overtuigen en hem te helpen het 'juiste antwoord' te geven, wordt een paard moediger en groeit zijn zelfvertrouwen. Hoe moediger het dier op de grond is en hoe meer bevestiging en vertrouwen hij krijgt in het feit dat de horseman de leider is, hoe veiliger het zal zijn om het dier te berijden.

## 1.3 Omgaan met paardenkarakters

Net als dat mensen enorm uit elkaar kunnen liggen qua karakter en persoonlijkheid, geldt dat ook voor paarden. Verschillende oprichters van horsemanshipmethoden hebben een scheiding gemaakt in deze paardenpersoonlijkheden. De twee met de meeste bekendheid worden in deze paragraaf toegelicht, namelijk de 'Horsenalities' van Parelli en de '26 paardenpersoonlijkheden' van Klaus Ferdinand Hempfling.

### 1.3.1 Horsenalities van Parelli

Pat Parelli, stichter van de Parelli-methode, onderscheidt vier karaktergroepen:

- Left-brain introvert
- Left-brain extrovert
- Right-brain introvert
- Right-brain extrovert

Iedere karaktergroep vereist een andere aanpak. In de 'Horsenalities'<sup>11</sup> van Pat Parelli wordt beschreven hoe een paard uit een bepaalde karaktergroep zich gedraagt. Hoewel het paardenhoofd niet direct verdeeld is een linker- en een rechterhersenhelft, wat bij mensen wel het geval is, hanteert Parelli wel

---

<sup>10</sup> Overbeeke, Wout, Weert, de, Regine; *Manuscript: Partners voor het leven; Versie 2*

<sup>11</sup> Horsenalities, Parelli, Pat, Parelli, Linda, Carpenter, Nick; *Reader Parelli Articles; 2011*

deze begrippen om bepaald gedrag bij paarden te verklaren. Zo handelt een 'right-brain' paard vanuit zijn instinct en denkt een left-brain paard over zijn handelingen na. Doordat de vluchtimpuls bij een 'right-brain' sterk aanwezig is, is dit paard snel angstig en extreem gevoelig. Als trainer is het bij dit type paard van belang om veel te herhalen om zijn angsten te overwinnen en zijn zelfvertrouwen te doen groeien. Een 'left-brain' is een zelfverzekerd, tolerant paard. Het is bij dit type paard van belang om de training gevarieerd te houden. Zij raken snel ongemotiveerd of afgestompt bij veel herhalingen. De karaktertypering kan nog verder uitgediept worden door een scheiding te maken in extroverts of introverts. Zo zijn Left-brain introverts vrij koppig, snel verveeld en lui. Bij het aangaan van een nieuwe uitdaging is geduld het belangrijkste kenmerk van de training. Left-brain extroverts zijn erg energiek, speels en goed gemotiveerd. Wel kunnen zij de neiging hebben om te bijten en er is een kans op dominant gedrag. Right-brain extroverts zijn daarentegen heel gespannen, wantrouwend en aarzelend en zijn daardoor onvoorspelbaar. De right-brain introvert kenmerkt zich door impulsiviteit. Het paard is snel in paniek en vindt het erg lastig om stil te staan.

Het komt voor dat paarden in meerdere categorieën vallen of zich mettertijd naar een andere categorie verplaatsen.

### **1.3.2 Paardenpersoonlijkheden van Klaus Ferdinand Hempfling**

In zijn boek 'Paardenpersoonlijkheden' groepeerde Hempfling alle paarden uit de hele wereld in 26 karaktergroepen. Het ras van het paard staat daaraan ondergeschikt en voor de beschrijvingen van de karaktergroepen heeft hij zich puur gebaseerd op foto's van de dieren<sup>12</sup>. Hij stelt dat er niet één paard is dat niet bij een groep ingeschaard kan worden. Een paard wordt in een bepaalde groep geplaatst aan de hand van de kleinste details, zoals een oog of de vorm van een neusgat. In de karakterbeschrijvingen in het boek wordt beschreven wat de voor- en afkeuren van een paard zijn en er wordt aandacht besteed aan de geestelijke en lichamelijke verschijningsvorm. Aan de hand van opgesomde lichamelijke kenmerken wordt duidelijk welke paarden in welke groep horen. Naderhand geeft hij ook tips over de omgang en training van de verschillende typen paarden. Hempfling zoekt in zijn trainingmethode naar harmonie tussen mens en paard. Daarom beschrijft hij na ieder karaktertype welk mens bij dit paard past. Voor de beschrijvingen van de verschillende karakters verwijs ik graag naar het boek Paardenpersoonlijkheden, geschreven door Klaus Ferdinand Hempfling.

De indeling van karakters van Parelli en Hempfling verschillen nogal van elkaar. Waar Parelli praktische instructies geeft over hoe te handelen bij een bepaald paard, streeft Hempfling ernaar om perfecte combinaties te maken, zodat een dergelijk stappenplan niet nodig is. Ook kijkt Parelli puur naar het gedrag van het paard en schaaft hem vervolgens in een van zijn groepen, terwijl Hempfling zich baseert op lichamelijke kenmerken, waaraan het gedrag volgens hem te voorspellen is.

## **1.4 Trainingsmethoden**

In de afgelopen tijd zijn er steeds meer verschillende horsemanshipmethoden ontstaan. Alhoewel deze manier van trainen al duizenden jaren oud is, is de methode van Monty Roberts de oudst bekende. Door de jaren heen is de trainingswijze van Pat Parelli wereldwijd bekend geworden en ook de methode van Klaus Ferdinand Hempfling is in opmars. In Nederland geniet de Freestylemethode van Emiel Voest

---

<sup>12</sup> Hempfling, Klaus Ferdinand; *Paardenpersoonlijkheden*; Uitgeverij Rozhanitsa; eerste druk ; 2008

veel bekendheid. Uiteraard zijn er nog andere trainingswijzen, maar veelal zijn deze afgeleid van een van bovenstaande. In de hierna volgende paragrafen wordt toegelicht wat de overeenkomsten en verschillen zijn tussen de meest bekende methoden.

#### 1.4.1 Overeenkomsten

Simpel gezegd streven alle grondleggers ernaar om de relatie met het paard te verbeteren en meer in harmonie met elkaar samen te werken. Termen als wederzijds begrip en een verbeterd paardenwelzijn komen veelvuldig voor. Alle grondleggers zijn het erover eens dat een paard het beste in zijn taal benaderd kan worden, dus met lichaamstaal. Dwang, angst en intimidatie komen in de horsemanshipwereld niet voor, al wil iedereen wel bereiken dat het paard de mens als leider ziet. Men is het erover eens dat het paard eerst alle grondoefeningen moet kennen, voordat men het zadel en de ruiter introduceert. Tevens starten alle grondleggers de training van een paard met een simpel halster of in vrijheid. Een bit komt pas laat in de training aan bod. Uiteindelijk wil iedereen met zo min mogelijk hulpen het paard op de juiste manier laten bewegen of reageren, zodat het lijkt alsof het allemaal vanzelf gaat.

#### 1.4.2 Verschillen

In de methode van Monty Roberts staat de zogeheten join-up centraal. Hierbij loopt het paard in een ronde kraal en wordt het gedurende enkele minuten rondgestuurd door met een lange lijn naar zijn achterhand te gooien<sup>13</sup>. In het wild komt dit principe ook voor, wanneer een paard tijdelijk niet meer tot de kudde toegelaten wordt. Hij probeert steeds toenadering te zoeken, maar wordt telkens weer weggestuurd door de leider(s). Uiteindelijk geeft het weggestuurde dier zich over en mag het zich weer bij de kudde voegen. In de Join-up wordt dit nagebootst, totdat het paard zich mentaal overgeeft. Tekenen hiervan zijn smakken en kauwen, het hoofd laag bij de grond en een lager looptempo. Een oor is op de mens gericht en soms probeert het paard al naar binnen te komen en bij de mens in de buurt te komen, op zoek naar veiligheid. Op deze manier zijn vele verwilderde paarden mak gemaakt. Deze manier van paarden trainen wordt door critici gezien als mentale uitputting door de grote psychische druk die wordt uitgeoefend op het paard. Voor Monty's tijd was het in de VS gebruikelijk om paarden fysiek uit te putten. Het werd ook wel het 'breken van een paard' genoemd in plaats van inrijden of zadelmak maken. Hoewel Monty zich distantieert van deze fysieke veldslag, is hij wel van mening dat een paard zich moet overgeven. Voor ieder paard hanteert hij dezelfde technieken. In zijn shows was zijn doel te laten zien in hoe weinig tijd een wild paard mak gemaakt kon worden. Dit heeft ertoe geleid dat er steeds meer weerstand kwam tegen de reguliere methoden van toen.

Pat Parelli imiteert in zijn methode eveneens de onderlinge paardentaal, met het verschil dat het paard positief benaderd wordt. Er is geen sprake van angst, dwang of intimidatie. Het feit dat de training voor het paard een spel moet zijn en geen werk illustreert dit. Volgens Parelli is de attitude bepalend voor de relatie tussen mens en paard. In het boek<sup>14</sup> vertelt hij het volgende: "In het algemeen zijn er twee

---

<sup>13</sup> [www.montyroberts.com](http://www.montyroberts.com)

<sup>14</sup> Parelli, Pat, Swan, Kathy; *Natural Horsemanship*; Bloemendal uitgevers; eerste druk; 2004. Oorspronkelijke uitgave: Parelli, Pat; *Western Horseman*; 1993; USA

extremen te onderscheiden in de manier waarop mensen een paard benaderen om iets te doen. Het ene uiterste is de zweepmanier. Daarbij slaat iemand het paard met de zweep om hem te dwingen iets te doen. Zo iemand laat een paard presteren met behulp van geweld en intimidatie. Het tegenovergestelde is de peentjeshouding. Dan hebben we het over iemand die het paard met uitsluitend zoete praatjes overhaalt om iets te doen. Zo iemand heeft meestal geen succes en bedelt bij het paard in plaats van respect van het dier te vragen en te krijgen. Tussen deze twee extremen zit de assertieve persoon. Zo iemand is niet agressief en ook geen doetje, maar balanceert daar tussenin. Bij paarden is het de natuurlijke attitude om zo zachtmoedig te zijn als je kunt, maar zo streng als nodig.” Dit illustreert de filosofie van Parelli: de relatie tussen paard en mens zou gefundeerd moeten zijn door samenwerking en partnerschap. Volgens Parelli herken je een horseman aan de hulpmiddelen die hij gebruikt, maar nog meer aan de hulpmiddelen die hij niet gebruikt. Pat Parelli heeft in zijn trainingsmethode vier levels. In ieder level bereik je een hoger niveau in het ‘spelen’ met je paard. Zo begin je de training met het paard aan een lijn (on line). De volgende stap is dezelfde oefeningen in vrijheid te doen (liberty). Vervolgens doe je deze oefeningen onder het zadel (freestyle) en tenslotte wordt alles verfijnd (finesse). In alle levels staan de ‘seven games’ centraal. Voor de inhoud hiervan verwijst ik graag naar het boek Parelli Natural Horsemanship, geschreven door Pat Parelli. Een ander verschil met Monty Roberts is dat er bij Pat Parelli geen tijdsdruk bestaat en hij zijn trainingswijze aanpast aan het type paard. Volgens critici is de voortdurende negatieve bekrachtiging van Parelli een minpunt. Wat dit inhoudt wordt uitgelegd in hoofdstuk 2.1 Leerprincipes. Anderen vinden dat de paarden bij de Parellimethode snel afgestompt raken en alle oefeningen automatisch uitvoeren. Volgens hen biedt Parelli de paarden weinig ruimte voor eigen initiatief.

Een opkomende manier van paardentraineren is die van Klaus Ferdinand Hempfling. Hij heeft zijn methode met name gebaseerd op zijn ervaringen met wilde Spaanse paarden. Hempfling stelt dat de ontdekkingen die hij in Spanje heeft gedaan toepasbaar zijn op alle paarden. Volgens hem ben je echt in harmonie met een paard als je verzameld kunt rijden aan de losse teugel<sup>15</sup>. Critici stellen de kanttekening dat lang niet alle paarden hiervoor geschikt zijn. Ook in zijn boeken zijn klassieke dressuuroefeningen het ultieme doel. Toch doet hij in het boek Paardenpersoonlijkheden ook uitspraken over minder geschikte paarden. Hij stelt dan dat deze paarden alleen met een uitzonderlijk goede trainer op het niveau kunnen komen wat Hempfling zich voor ogen stelt. In een ander boek, *Natuurlijk Paardrijden*, begint hij de training op de grond. In zijn trainingsmethode ziet Hempfling zichzelf als paard. In het begin van de training imiteert hij het paard in zijn bewegingen en uiteindelijk zullen de rollen dan omgedraaid worden. Het wilde paard zal zich schikken in een ondergeschikte rol en doordat hij de mens nu als leider accepteert zal het dier de bewegingen van zijn leider nadoen. Een bekende oefening van Hempfling is de snelle stop, waarbij de achterhand ver onder het lichaam wordt gebracht en de voorhand wordt opgericht. Dit is eveneens een nabootsing van natuurlijk gedrag bij plotseling opduikend gevaar. Ook bij Hempfling is het paard op zoek naar bescherming en veiligheid. Iedere beweging die een mens maakt, is voor het paard een boodschap. Op deze manier kan een mens, een leider, de bewegingen van zijn paard als een dirigent sturen. Uiteindelijk zal Hempfling zelf in een ‘verzamelde houding’ gaan lopen, zodat het paard die gaat imiteren. Vervolgens stelt hij het ‘verzameld rijden aan een losse teugel’ tot het ultieme doel. Om dit te bereiken reikt hij in zijn boeken en cursussen

---

<sup>15</sup> Hempfling, Klaus Ferdinand; *Natuurlijk Paardrijden*; Uitgeverij Rozhanitsa; eerste druk; 2008

oefeningen aan om de rijkhouding en bewegingen van de heupen in het zadel zo te verbeteren, dat de mens vrijwel dezelfde bewegingen maakt als het paard.

In Nederland geniet Emiel Voest veel bekendheid. Hij hanteert een vast trainingsschema maar houdt tegelijkertijd rekening met het karakter en de bouw van een paard<sup>16</sup>. Emiel Voest begint met het zogenoemde loswerken, waarbij het paard in vrijheid op de cirkel loopt. Ook hier wordt gecommuniceerd met lichaamstaal. Vervolgens begint het grondwerk, waarbij eveneens lichaamstaal gebruikt wordt, maar met het verschil dat er een touwhalster en learope gebruikt wordt. Deze eerste twee stappen hebben vrij veel overeenkomsten met respectievelijk Monty Roberts en Pat Parelli. Als derde worden de dubbele lange lijnen geïntroduceerd. Dit systeem is wellicht de trainingsmethode waar veel paardeneigenaren Emiel Voest van kennen. Het paard wordt geleerd op subtiele signalen via de lange lijnen en met behulp van stemcommando's te reageren. Zo leert het paard vlot zijwaarts te gaan, te wijken, overgangen te maken en dat alles vanuit een zoveel mogelijk verzamelde gang. Hierbij verandert de gang wel, maar blijft het tempo nagenoeg gelijk. Het paard leert zo om op een gezonde manier te bewegen en in een later stadium de ruiter op een verantwoorde manier te dragen. Deze manier van trainen vormt de brug van het werk op de grond naar het werk vanuit het zadel. Als vierde worden er obstakels geïntroduceerd. Stap vijf bestaat uit rijden, waarbij vooral gelet wordt op de communicatietechniek van de ruiter. Hieruit voortvloeiend wordt in stap 6 het paard getraind. Samengevat werkt Emiel Voest vanuit de oefeningen naast het paard naar het uiteindelijke doel toe, namelijk het rijden. Dit gebeurt dan op zo'n manier dat het paard de signalen al kent en hierdoor ontstaat begrip. Dit begrip draagt weer bij aan een veilige samenwerking tussen mens en dier.

Naast deze veelgebruikte trainingsmethoden zijn er nog tal van trainingswijzen die wederzijds begrip en een verbetering van het paardenwelzijn tot doel hebben. Het gros focust zich op de mentale en emotionele gesteldheid van het paard, waardoor het beter in staat is om fysieke prestaties te leveren.

## **1.5 Horsemanship en de reguliere paardensportdisciplines**

Anders dan bij de reguliere paardensportdisciplines is er voor horsemanship geen overkoepelende organisatie. Dit komt mede doordat horsemanship een vrij nieuw fenomeen is, maar des te meer doordat horsemanship en reguliere rijdisciplines hand in hand gaan. De basis voor alles wat mensen met paarden (willen) doen, is horsemanship. Deze stap wordt meer dan eens overgeslagen en in veel gevallen leidt dit vroeg of laat tot problemen. De overkoepelende organisaties in de paardensector (KNHS, FNRS) richten zich vrijwel allemaal op het rijden c.q. de sport. Dit is uiteindelijk ook het doel wat het merendeel van de paardensporters wil bereiken. Mede hierdoor wordt er in deze overkoepelende organisaties weinig aandacht besteed aan horsemanship. Dit terwijl horsemanship juist kan leiden tot grotere prestaties in de sport<sup>17</sup>. Horsemanship is dus voor iedere paardensporter geschikt, juist omdat het de basis legt voor het rijden en daarmee voor de (wedstrijd)sport. Aan geen van alle methoden zijn belemmeringen om een sportcarrière te beginnen.

---

<sup>16</sup> [www.emielvoest.nl](http://www.emielvoest.nl)

<sup>17</sup> Liesbeth Jorna, Equiday 2012, <http://www.sporthorsemanshipunited.com/>



## 2. Vrijheidsdressuur

Dit hoofdstuk vormt een verdiepend antwoord op de eerste twee subvragen, ook beantwoord in hoofdstuk 1. Vrijheidsdressuur is een speciale tak van sport waarbij het paard in totale vrijheid allerlei oefeningen, bewegingen en kleine kunstjes laat zien. Het paard wordt mentaal getraind en wordt emotioneel zelfverzekerder. In sommige gevallen kan vrijheidsdressuur uitkomst bieden bij een fysieke training zoals spierversterking. Vrijheidsdressuur is een vorm van positieve gedragstraining, waarbij het nemen van eigen initiatief door het paard wordt beloond<sup>18</sup>. Een veel gebruikt hulpmiddel in deze training is de clicker. Dit is een klein metalen apparaatje wat een uniek, kenmerkend geluid geeft. In dit hoofdstuk worden leerprincipes die gelden voor paarden nader toegelicht. Het doel van vrijheidsdressuur wordt uitgelegd in paragraaf 2.2 en vervolgens wordt in paragraaf 2.3 de link met horsemanship gelegd.

### 2.1 Leerprincipes

Leerprincipes zijn vastgelegde structuren waarop mensen of dieren leren. Ondanks dat paarden en mensen totaal verschillende soorten zijn en beide een andere belevingswereld hebben, zijn er overeenkomsten tussen de leerprincipes van mensen en paarden. In de hiernavolgende paragrafen worden de leerprincipes toegelicht en uitgesplitst naar paard en mens.

#### 2.1.1 Actief belonen

Actief belonen wordt ook wel 'positief bekrachtigen' genoemd. In dit leerprincipe staat centraal dat wanneer er goed gedrag vertoond wordt, er beloond wordt met iets leuks/lekkers. Van dit leerprincipe wordt gebruik gemaakt in de vrijheidsdressuur en positieve gedragstraining. Zodra het paard doet wat de trainer hem vraagt krijgt hij een beloningssignaal (veelal een clicker of een stemgeluid) met direct daarop volgend een kleine voerbeloning. In het begin wordt de geringste poging tot het juiste antwoord al beloond. Op deze manier wordt het paard enorm gesterkt in zijn zelfvertrouwen. Paarden willen het graag goed doen en het mensen naar de zin maken. Door het paard te laten nadenken en hem direct te belonen zodra hij in de goede richting denkt, wordt het paard zekerder van zichzelf en raakt hij gemotiveerd voor de samenwerking met zijn trainer. Vrijheidsdressuur kan uitkomst bieden bij geblesseerde, jonge of gepensioneerde paarden. In het onderwijs wordt dit leerprincipe al vroeg toegepast, namelijk in de kleuterklas. Als kinderen een opdracht goed hebben gemaakt, krijgen zij als

---

<sup>18</sup> Nieuwe Werne, Miriam; *Vrijheidsdressuur*; Uitgeverij Ex-Equo; derde druk; 2009

beloning een sticker. Ook hier draait het om het motiveren. Actief belonen gaat gepaard met passief corrigeren (2.1.4). Critici in de paardensector plaatsen hun vraagtekens bij deze manier van trainen, omdat er met voer gewerkt wordt. Dit kan dominantie van het paard en bijtgedrag in de hand werken, stellen zij. Hierover meer in paragraaf 2.3.

### 2.1.2 Passief belonen

Passief belonen wordt ook wel 'negatief bekrachtigen' genoemd. In dit leerprincipe wordt iets 'vervelends' opgebouwd en dit wordt weggehaald zodra het paard het juiste gedrag vertoont. Dit leerprincipe wordt vaak gebruikt in de paardenkudde onderling en bij vrijwel alle horsemanshipmethoden en rijdisciplines. In de horsemanshipmethode van Pat Parelli wordt dit 'wijken voor druk' genoemd. Dit wordt opgebouwd in fases, waarbij je de druk opvoert door achtereenvolgens op de haren, huid, spieren en botten te drukken en deze druk onmiddellijk weg te halen zodra het paard het juiste gedrag vertoont. Het is dan de bedoeling dat het paard na verloop van tijd al op de lichtste druk reageert. Het paard leert, doordat hij weet dat er na de fase 'haren' er altijd de fase 'botten' zal volgen. Dit is voor hem onaangenaam en wil hij voorkomen. Dit kan hij voorkomen door voortijdig te wijken voor lichtere druk. Wanneer het paard niet het gewenste gedrag vertoont, houdt men de druk vast. Dit leerprincipe wordt ook toegepast bij paarden onderling. Als een leidend paard een ondergeschikt paard wil wegsturen, worden er ook een aantal fases doorlopen. In beginsel door erop af te lopen -fase 1-, vervolgens door de oren plat te leggen, fase 2. Fase drie bestaat uit het dreigen met het lichaam, vaak de achterhand, en als het paard tot fase vier moet overgaan zal hij het ondergeschikte paard werkelijk raken. Meestal komt het niet zover en zal het ondergeschikte paard in fase een of twee al vertrokken zijn. Ook dit keer omdat hij weet dat de leider tot fase vier zal overgaan als dat nodig is. Hiermee krijgt het leidende paard respect. Hij is vriendelijk, maar duidelijk en consequent. Precies dat is wat mensen trachten te bereiken met hun paard. Degene die in staat is om de voeten van de ander te bewegen, is de leider van de kudde.

Hondentrainers<sup>19</sup> hebben veel kritiek geuit op de negatieve bekrachtiging of passieve beloning, omdat er weinig tot geen ruimte is voor eigen initiatief van het dier. Het dier raakt weinig gemotiveerd, omdat er altijd getraind wordt met iets onaangenaams, namelijk druk. De beloning is niet een werkelijke beloning, maar bestaat uit het weghalen van het onaangename.

Ook dit leerprincipe wordt wel in het onderwijs toegepast. Bijvoorbeeld door een leerling net zolang te laten nablijven, totdat hij toegeeft het propje gegooid te hebben. Hierbij is het nablijven de druk, het toegeven het juiste gedrag en de vrijlating de beloning.

---

<sup>19</sup> "There have also, significantly, been changes of emphasis in dog training—from advocacy of largely coercive methods to insistence on using gentler approaches." [http://www.animalsandsociety.org/assets/library/762\\_s1.pdf](http://www.animalsandsociety.org/assets/library/762_s1.pdf); Birke, Lynda; Control and freedom in the world of Natural Horsemanship; 2007

### 2.1.3 Actief corrigeren

Dit leerprincipe wordt in horsemanshipkringen weinig gebruikt, omdat het angst in de hand werkt. Onjuist gedrag actief corrigeren gebeurt door middel van een fysieke berisping, bijvoorbeeld een tik. Vaak gaat deze tik gepaard met een agressieve lichaamshouding, een verbeterde mimiek en een verbale correctie. In de horsemanshipwereld wordt hier zeer weinig gebruik van gemaakt, tenzij de veiligheid in het gedrag komt. Ook in het onderwijs werd en wordt er gebruik gemaakt van de actieve correctie. Dit wordt in de volksmond straf genoemd. Waar dit vroeger gebeurde door met een liniaal op de vlakke hand te slaan, gebeurt dit nu door middel van corvee of het schrijven van strafregels ten gevolge van ongewenst gedrag.

### 2.1.4 Passief corrigeren

Deze vorm van corrigeren geeft het dier niet de indruk dat hij het per definitie fout doet. Onjuist gedrag wordt namelijk genegeerd. Dit leidt ertoe dat het paard verder gaat nadenken over wat zijn trainer dan wel wil zien. In de vrijheidsdressuur wordt hier veelvuldig gebruik van gemaakt bij het aanleren van een nieuwe oefening. De eerste paar keer wordt er al beloond voor de geringste poging van het dier. Zo krijgt hij de bevestiging dat hij in de juiste richting denkt. Na verloop van tijd wordt het beloningssignaal weggehaald op dat eerste punt en moet het paard iets meer doen. Door niet te belonen en niet te straffen voor onjuiste pogingen, blijft hij nadenken en zichzelf ontwikkelen. Hij probeert initiatief te tonen en zodra het paard uiteindelijk het juiste doet, wordt hij direct en uitbundig beloond. De leeropbrengst hiervan is heel groot en de ervaring leert dat paarden door de combinatie actief belonen en passief corrigeren meer gemotiveerd raken voor een trainingssessie.

Ditzelfde principe geldt voor menselijke leerlingen. Mits de relatie met de leerkracht goed is, zullen leerlingen graag zien dat de leerkracht trots op hen is en daarom proberen het juiste antwoord te geven op zijn vragen. Door onjuiste antwoorden te negeren, blijft hij hen prikkelen om verder na te denken. Vaak wordt er in een klas samen over een antwoord nagedacht. Hierbij leggen ze de leerstof stukje bij beetje aan elkaar uit. Onderzoek<sup>20</sup> heeft aangetoond dat de leeropbrengst hiervan het hoogst is (90%).

## 2.2 Doelen van vrijheidsdressuur

De doelen van mensen die vrijheidsdressuur beoefenen zijn uiteenlopend. Waar de een de professionele hoek in wil (clinics, workshops, circus), doet de ander het 'slechts' om variatie in het trainingsschema te brengen. Voor beide doelen en alle doelen daartussenin is wat te zeggen. Feit is dat vrijheidsdressuur een enorme boost geeft aan de onderlinge relatie tussen mens en paard, mits de hiërarchie voor beiden duidelijk is. Naast deze mentale en emotionele doelen kan vrijheidsdressuur ook een fysiek doel dienen, namelijk spierversterking en spierconditie. Het steigeren is een voorbeeld van een spierversterkende oefening en een serie Spaanse passen zorgt voor een verbeterde spierconditie en draagt tevens bij aan een betere coördinatie.

## 2.3 Vrijheidsdressuur als aanvulling op Horsemanship

Horsemanship vormt de basis voor alle activiteiten met paarden, zo ook voor vrijheidsdressuur. Als horsemanship ontwikkelt de trainer van het paard zich tot leider. Dit wordt op zo'n manier gedaan dat er bij

---

<sup>20</sup> Stoas Hogeschool: BS2/3 Joan van den Ende/Cecile Verhoeven; Didactiek ; 2011

het paard geen angst ontstaat, maar respect. Dit respect uit zich in verschillende onderdelen, onder andere in de persoonlijke ruimte van zijn trainer en in het bijzijn van voer. Iedereen heeft een persoonlijke ruimte, of luchtbel, om zich heen. Iedereen of iets wat daarin stapt, komt bedreigend en onaangenaam over. Paarden hanteren het principe van de minste beweging, wat inhoudt dat diegene die in staat is de voeten van de ander meer te bewegen dan zijn eigen voeten, de leider is. Om een leider te zijn voor het paard, zal de trainer zijn persoonlijke ruimte moeten beschermen. Daarnaast zal de leider bepalen waar en wanneer er gegeten wordt. Een ondergeschikt paard zal nooit over zijn leider heen lopen of ongevraagd in zijn ruimte komen<sup>21</sup>. Precies hierom komt horsemanship altijd voor vrijheidsdressuur. Met andere woorden, het leiderschap van de menselijke leider moet eerst bevestigd zijn, voordat er met voerbeloningen kan worden gewerkt. De clicker is in de vrijheidsdressuur het beloningssignaal. Dit beloningssignaal wordt gevolgd door een kleine voorbeloning. Doordat de trainer bepaalt wanneer het paard zijn voerbeloning krijgt, houdt hij zijn leiderschap in stand. Horsemanship werkt vooral met een passieve beloning. Om het paard toch gemotiveerd te houden voor zijn training en de onderlinge relatie nog verder te verbeteren, kan vrijheidsdressuur een waardevolle aanvulling zijn op de samenwerking tussen mens en paard.

### **3. Specificatie van de doelgroep**

Dit afstudeerwerkstuk staat in het teken van een onderzoek naar de bekendheid en het imago van horsemanship. Er wordt gekeken hoe de vraag zich verhoudt tot het aanbod en er wordt geanalyseerd op welke punten aanbieders van horsemanshiptdiensten zich beter kunnen profileren om, indien gewenst, de vraag naar hun diensten te doen stijgen. Dit onderzoek richt zich op drie doelgroepen, namelijk horsemanshiptondernemers, overkoepelende organisaties en potentiële klanten.

#### **3.1 De ondernemers**

De resultaten van dit afstudeerproject bieden ondernemers inzicht in de wensen, eisen en behoeften van potentiële klanten. Zo wordt duidelijk waar er kansen voor de onderneming liggen en waar niet. Deze doelgroep bevat ondernemers, trainers en instructeurs in horsemanshipactiviteiten. Zij bieden diensten aan die in verband staan met horsemanship. Hier moet gedacht worden aan horsemanshiptlessen, schriktraining, probleemoplossing, onder het zadel brengen van jonge paarden, vrijheidsdressuur, agility, gedragstherapie en positieve gedragstraining. Het onderzoek beperkt zich tot de grenzen van Nederland. Voor die ondernemers die een mogelijke teruggang merken in de vraag naar hun diensten of om andere redenen ontevreden zijn over het huidige aantal klanten, worden adviezen aangereikt om de vraag weer te doen toenemen. Deze adviezen dienen in ieder geval ook Overbeek Horsemanshiptprofessionals, gevestigd in regio Midden. Afhankelijk van het antwoord op de hoofdvraag zullen de adviezen op lokaal, regionaal of nationaal niveau zijn.

#### **3.2 De overkoepelende organisaties**

Dit afstudeerwerkstuk biedt overkoepelende organisaties informatie over horsemanship. Met overkoepelende organisaties worden instanties als de KNHS en FNRS bedoeld. Deze instanties hebben de veiligheid van de sport en het welzijn van de paarden hoog in het vaandel staan. Dat horsemanship

---

<sup>21</sup> Horsenalities, Parelli, Pat, Parelli, Linda, Carpenter, Nick; *Reader Parelli Articles; 2011*

hier uitkomst kan bieden, blijkt uit de informatie in dit afstudeerwerkstuk. De verwachting is dat naarmate er meer informatie over horsemanshipactiviteiten beschikbaar komt, deze organisaties horsemanship meer gaan verweven in hun eigen activiteiten. Horsemanship bereidt zowel mens als paard voor op het rijden en de overkoepelende organisaties richten zich juist op het rijden. Horsemanship en overkoepelende organisaties zouden hand in hand moeten gaan, niet tegenover elkaar. De leden of belangstellenden van deze organisaties komen dan tevens via hun organisatie aan informatie over horsemanshipactiviteiten. Er is nu nog te weinig kennis over het nut en de noodzaak van horsemanship en dit blijkt uit het feit dat er nog geen horsemanshipaspecten aan bod komen in opleidingen, workshops, evenementen, demonstraties cursussen en/of lessen van KNHS of FNRS. Alle voorkomende problemen worden allereerst geprobeerd fysiek, rijtechnisch en/of medisch op te lossen. Als laatste redmiddel wordt het psychische vlak van het paard aangekaart en dan pas wordt er gekeken naar horsemanship. Een doel van dit afstudeerwerkstuk is mensen bewust te maken van het feit dat horsemanship juist een oplossing is voor veel problemen. De overkoepelende organisaties kunnen hier een passend medium vormen, mits zij zelf ook overtuigd zijn en over de juiste informatie beschikken. Als uit het marktonderzoek blijkt dat mensen interesse hebben in horsemanship en voor bepaalde problemen een horsemanshipinstructeur zouden aanschrijven, kunnen de organisaties hier op inspringen. Juist dat doel, dient dit afstudeerwerkstuk.

### **3.3 De klanten**

Potentiele klanten krijgen via dit afstudeerwerkstuk informatie over horsemanship. Zij krijgen ideeën aangereikt om de relatie met hun paard op de grond en in het zadel te verbeteren. In de voorgaande hoofdstukken is duidelijk geworden wat het nut van horsemanship is. Tevens is de verdeling van trainers en instructeurs aangegeven, zodat potentiële klanten gericht een passende instructeur kunnen vinden voor hun vragen of problemen. Met potentiële klanten worden die mensen bedoeld die een of meerdere eigen paarden hebben. Zij kunnen een probleem ervaren met hun paard of in algemene zin interesse hebben in horsemanshipactiviteiten.

## **4. Het marktonderzoek**

In dit hoofdstuk worden de volgende subvragen beantwoord:

- Hoeveel bekendheid genieten horsemanship en aanverwante trainingen?
- Zien potentiële klanten het nut en de noodzaak van horsemanship en aanverwante trainingen in?

Omdat horsemanship een vrij nieuw fenomeen is in Nederland, wordt in dit afstudeerwerkstuk onderzoek gedaan naar de beweegredenen van potentiële klanten om bezig te zijn met horsemanship. Om de bekendheid en het imago van (natural) horsemanship en aanverwante activiteiten te

onderzoeken, is er een enquête<sup>22</sup> gestart onder 208 paardenliefhebbers. De respons was hiermee ruim 74%. Dit betekent dat 154 mensen de enquête hebben ingevuld. De gehele enquête is geplaatst onder bijlage 1.

#### 4.1 Resultaten enquêtes klanten

Het marktonderzoek is gehouden onder 208 paardenliefhebbers. Daarvan hebben er 154 gerepsondeerd. Hiervan wonen dertig mensen in het noorden van het land, honderdvier in het midden en twintig in het zuiden van Nederland. De leeftijdsverdeling is als volgt:

Leeftijdscategorie	Aantal	Percentage
12-20 jaar	28	18,2%
21-30 jaar	57	37,0%
31-40 jaar	14	9,0%
41-50 jaar	42	27,3%
51-60 jaar	11	7,1%
60 jaar en ouder	2	1,3%

Tabel 1: Leeftijdsverdeling

Van de 154 geënquêteerden hebben 128 mensen paarden. De meesten hebben 1 paard (28,1%) of twee paarden (24,1%).

In dit onderzoek ligt de focus op het onderzoeken wat (natural) horsemanship voor gedachten oproept bij mensen. Tevens werd gevraagd welk bedrag zij voor een horsemanships of aanverwante training willen betalen. Uit de gegeven antwoorden blijkt dat het merendeel van de paardenliefhebbers wel een idee heeft van horsemanship, maar dat er door het 'zweverige imago' weinig mee gedaan wordt. In het noorden blijkt horsemanship een meer zweverig imago te hebben dan in regio midden en zuiden. In vergelijking tot andere leeftijdscategorieën blijkt de leeftijdscategorie 21-30 jaar horsemanship een te dure training te vinden. Slechts vier respondenten hadden geen associaties bij de term (natural) horsemanship. Onder 68% van de geënquêteerden heerst het dogma dat horsemanship niet te combineren is met een sportgerichte training. Dit gegeven biedt kansen voor overkoepelende organisaties, in samenwerking met horsemanshipinstructeurs.

---

<sup>22</sup> Huizingh, Eelco, Bruins, Rolf, Alsem, Karel Jan; *Brugboek Marketing*; Academic Service; eerste druk; 2003

Ruim 68% van de ondervraagden associeerde horsemanship met 'relatie' en nog eens 69% dacht bij horsemanship aan 'grondwerk'. Dit geeft aan dat de meeste paardenliefhebbers de essentie van horsemanship begrijpen, zoals ook weergegeven is in het boek van Parelli<sup>23</sup>. Opvallend is dat ook 'communicatie' hoog scoort. Dit komt overeen met de theorie uit de boeken van Parelli en K.F. Hempfling. Ook dit biedt kansen voor zowel ondernemers als overkoepelende organisaties, omdat hierop ingespeeld kan worden bij het hebben van sport-/wedstrijdambities.

Hieronder een samenvatting van de overige associaties.

Associaties bij de term 'natural horsemanship'	Percentage
Relatie	68,6%
Bitloos	41,1%
Zweverig	14,4%
Parelli	44,4%
Paardenfluisteren	30,1%
Nutteloos	1,3%
Zinvol	59,5%
Duur	3,9%
Communicatie	75,2%
Samenwerken/partnership	77,1%
Klaus Ferdinand Hempfling	26,1%
Monty Roberts	43,1%
Join-up	32,7%
Seven games	17,7%
Paardenpersoonlijkheden	39,9%
Grondwerk	69,3%
Anders, namelijk	15,7% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Commerciële term 4%</li> <li>• Goed opgeleide personen tegenover leken die hun drie gevolgde cursussen gaan terugverdienen door zelf les te gaan geven / eigenwijsheid van beoefenaar 8%</li> <li>• Natuurlijke huisvesting/paarden houden 8%</li> <li>• Barefoot 4%</li> <li>• Meest effectieve manier om met paarden te communiceren 4%</li> <li>• Emiel Voest 4%</li> <li>• Respect voor het paard, liefde, relatie 12,5%</li> </ul>

<sup>23</sup> Parelli, Pat, Swan, Kathy; *Natural Horsemanship*; Bloemendal uitgevers; eerste druk; 2004. Oorspronkelijke uitgave: Parelli, Pat; *Western Horseman*; 1993; USA,

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methode 4%</li> <li>• Kennis van paardengedrag/ natuurlijk gedrag nabootsen/ paard in zijn waarde laten 12,5%</li> <li>• Vrijheidsdressuur 4%</li> <li>• Wat is het? / Geen idee / geen enkele associatie 17%</li> <li>• Paardvriendelijk 4%</li> <li>• Recreatieruiters 4%</li> <li>• Natuurlijk bekappen 4%</li> <li>• Harmonie 4%</li> </ul>
--	--

Tabel 2: Associaties bij horsemanship

Het is opvallend dat ruim 30% horsemanship associeert met Parelli, maar dat vervolgens slechts 17% de 'seven games' van Parelli met Horsemanship associeert. Het is dus opmerkelijk dat mensen de naam Parelli weten te noemen, maar er inhoudelijk weinig over weten. Dit terwijl Monty Roberts en zijn 'Join-up' wel dicht bij elkaar in de buurt liggen (respectievelijk 43,1% en 32,7%). Dit is niet verbazingwekkend, aangezien de methode van Monty Roberts een van de oudere is en hij geniet grote internationale bekendheid. Naast zijn boeken is zijn trainingswijze ook vaak op tv geweest en heeft hij over de hele wereld demonstraties gegeven van zijn werkwijze. Het merendeel van de ondervraagden is het ermee eens dat horsemanship zorgt voor samenwerking en partnership en dat horsemanship een wijze van communiceren is. Een ander opvallend detail is dat horsemanship toch wel een zweverig imago heeft, maar dat slechts twee mensen horsemanship nutteloos vinden. Dit tegenover 91 respondenten die horsemanship juist als zinvol ervaren.

Hetgeen dat mensen aanspreekt aan natural horsemanship is de eerlijke en respectvolle manier van met paarden omgaan. Veel van de respondenten stellen dat zij niet zweverig willen overkomen. Hier ligt dus duidelijk een punt van aandacht voor instructeurs en ondernemers. Horsemanship spreekt aan omdat er gekeken wordt naar de onderlinge relatie. Er wordt op een effectieve wijze gecommuniceerd, waarbij het paard als partner wordt gezien en niet als gebruiksvoorwerp. Dit stelt het merendeel van de ondervraagden. Dit komt overeen met de principes die Parelli stelt. Hieruit blijkt dat de ondervraagden wel degelijk een idee hebben van de essentie van de trainingswijze van Parelli. Op de vraag wat de ondervraagden tegenstaat aan natural horsemanship kwam wederom het zweverige imago naar voren (meer in het noorden dan elders in het land). Ook de mening dat horsemanship niet te combineren zou zijn met sport- en wedstrijdambities werd door velen gedeeld. Dit komt niet overeen met de theorie. Hier staat namelijk dat horsemanship de basis is voor sport- en wedstrijdambities. Het staat veel mensen ook tegen dat beoefenaars of aanhangers van natural horsemanship vaak doorslaan in hun overtuigingen. Hierbij wordt gedacht aan mensen die tegen bidden, hoefijzers, stallen en dekens zijn en anderen hiervan proberen te overtuigen. Hier is niets over te vinden in het literatuuronderzoek. Blijkbaar is het de ervaring van veel mensen dat deze overtuigingen samenhangen met natural horsemanship. Onder de twintigers valt het op dat zij vinden dat instructeurs vaak enorme bedragen vragen voor hun training. Vijftien procent van de ondervraagden kon deze vragen niet beantwoorden, omdat zij niet wisten wat natural horsemanship was of zich er te weinig in hadden verdiept. Hieruit blijkt dat mensen die wel weten wat het is, duidelijke redenen aanvoeren waarom ze toch niet aan horsemanship (willen) doen.



Het budget wat mensen gemiddeld beschikbaar stellen voor een les ligt lager dan het tarief wat instructeurs gemiddeld vragen. Het tarief ligt gemiddeld tussen de € 30,00 en € 50,00 per uur. Het merendeel van alle leeftijdsgroepen (66,2%) heeft er tussen de € 11,00 en € 30,00 voor over.

Horsemanship en aanverwante activiteiten hebben de laatste jaren veel gedaan om hun bekendheid te vergroten. Op grote paardenevenementen, zoals Horse Event en de Equiday, werd horsemanship ruim vertegenwoordigd door stands, workshops en clinics. Toch weet ruim 22% van de ondervraagden niet dat horsemanshipinstructeurs door het hele land gevestigd zijn. Wanneer paardenliefhebbers geïnteresseerd zijn in een horsemanships, is heel verschillend: de hoofdmoot zou het doen om de relatie met hun paard te verbeteren. Op de tweede en derde plek worden respectievelijk 'voor meer afwisseling in de training' en 'om leiderschapsproblemen op te lossen' genoemd. Hieruit blijkt weer dat mensen de essentie van horsemanship goed begrijpen, maar dat er over de inhoud van de verschillende methoden minder kennis aanwezig is. Dat het nut van horsemanship bij een deel van de paardenliefhebbers nog niet helder is, blijkt uit het feit dat 13,3% van alle leeftijdscategorieën en alle regio's geen interesse heeft in een horsemanships. De argumenten zijn dat er genoeg documentatie en dvd's beschikbaar zijn en het daarom niet nodig vinden bij een instructeur aan te kloppen. In de leeftijdscategorie 41-50 heeft 70% door de jaren heen een 'eigen' methode ontwikkeld en willen daarom geen instructeur die zich slechts richt op één specifieke trainingmethode. Dit percentage ligt onder de twintigers beduidend lager met slechts 22%. Verscheidene respondenten van alle leeftijdscategorieën en alle regio's (92%) noemen horsemanship wel als basis voor het beleren en zadelmak maken van een jong paard. Het verkeersmak maken is voor 26,6% van alle leeftijdscategorieën en alle regio's een reden om horsemanships te nemen. Trailerlaadproblemen en problemen tijdens het buitenrijden wil 75,5% met horsemanship oplossen.

Vaak wordt (natural) horsemanship in een adem genoemd met grondwerk. De twee termen hebben overeenkomsten, maar zijn toch ook van elkaar verschillend. Waar horsemanship zich richt op het samenzijn met het paard, wat dus al begint bij aankomst op de paardenaccommodatie, wordt grondwerk gedaan als training op zich. Beide hebben effectieve communicatie als doel. Op de volgende pagina een overzicht van de associaties die respondenten hebben met de term 'grondwerk'.

Associaties bij de term 'grondwerk'	Percentage
Spaanse rijsschool	10,5%
Kunstjes	29,0%
Zadelmak maken	28,3%
Longeren	38,8%
Zinloos	2,0%
Nuttig	55,9%
Emiel Voest	30,9%
Freestyle	48,0%
Lange lijnen	36,8%
Zweverig	2,6%
Communicatie	65,1%

Trailerladen	24,3%
Natural Horsemanship	59,9%
Anders, namelijk	11,8%
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Op een nuttige manier lol hebben met je paard 5,6%</li> <li>• Een paardenbak met een ongelukkig paard en een persoon die kopieert van anderen zonder te snappen wat hij doet 5,6%</li> <li>• Lange teugel, werken aan de hand 11,1%</li> <li>• De basis 5,6%</li> <li>• Gymnastiseren 5,6%</li> <li>• Iets vragen van je paard 5,6%</li> <li>• Parelli 5,6%</li> <li>• Verfijnen van je relatie, beter samenwerken en werken vanuit een andere positie 5,6%</li> <li>• Spelen, plezier hebben 5,6%</li> <li>• Alles wat je naast het paard doet 5,6%</li> <li>• Leiderschap 11,1%</li> <li>• Geen associaties, loonwerkactiviteiten 16,7%</li> <li>• Verbinding 5,6%</li> <li>• Kuddegedrag nabootsen 5,6%</li> <li>• Schriktraining 5,6%</li> </ul>

Tabel 3: Associaties bij grondwerk

Wanneer de ondervraagden aan de term 'natural horsemanship denken, legt 69,3% van alle leeftijdscategorieën en alle regio's de link naar grondwerk. Andersom, dus als men aan grondwerk denkt, associeert 59,9% deze term met natural horsemanship. Dit zou kunnen betekenen dat iemand die aan natural horsemanship doet, automatisch aan grondwerk doet. Iemand die aan grondwerk doet, doet in mindere mate aan natural horsemanship. Uit de gegeven antwoorden op 'anders, namelijk' blijkt dat er weinig duidelijkheid is over wat er met de term bedoeld wordt. Grondwerk wordt wel vaak als een manier van fysiek trainen gezien, in tegenstelling tot natural horsemanship, wat zich meer richt op het mentale en emotionele vlak. Dit kan te maken hebben met de in Nederland erg bekende trainingsmethode van Emiel Voest die deze twee vlakken combineert. Opvallend is dat natural horsemanship zweveriger gevonden wordt (14,4%), dan grondwerk (2,6%).

Voordat een jong paard onder het zadel gereden kan worden, zal hij eerst de bedoeling moeten begrijpen door oefeningen op de grond (grondwerk). Tot enkele jaren geleden was de trend dat mensen een jong paard naar een professional brengen om hem daar onder het zadel te laten brengen. Na verloop van tijd haalden ze het dier weer op en reden hem thuis zelf verder naar het gewenste niveau. Dat deze trend verschuift, blijkt uit de antwoorden van de 154 respondenten. Slechts 13% zou een jong paard nog naar een externe brengen. Dit bewijst dat mensen betrokken willen zijn bij de ontwikkeling van hun paard. Veel van hen (60%) kiezen er dan ook voor om het jonge paard zelf onder het zadel te brengen, maar met behulp van een instructeur. Ruim 27% rijdt hun paard het liefst helemaal zelf in, zonder hulp van anderen. Het gemiddeld maximale budget voor het inrijden van een jong paard ligt tussen de € 301,00 en € 500,00 euro. Dit is fors lager dan de tarieven die trainers hanteren. Als men tegenwoordig een paard naar een externe brengt, beginnen de kosten op € 900,00. Slechts 6,6% van de ondervraagden is bereid dit bedrag te betalen. Wanneer mensen betrokken willen zijn bij de training van hun jonge paard, wordt het uurtarief van de instructeur gerekend. Het is dan afhankelijk van het niveau

van ruiter en paard hoeveel tijd de combinatie nodig heeft. Gemiddeld zullen de kosten op deze manier tussen de € 350,00 en € 800,00 bedragen.

Ruim 18% van de ondervraagden zou geïnteresseerd zijn in lessen vrijheidsdressuur als zij een jong paard hadden. De meeste mensen (57%) kiezen voor vrijheidsdressuur als zij meer afwisseling willen in de training met hun paard. Bijna de helft van alle ondervraagden vindt vrijheidsdressuur leuk. Toch kiest slechts 20% voor een les vrijheidsdressuur als zij merken dat hun paard het niet meer leuk vindt om bij zijn eigenaar te zijn. Ruim de helft van de respondenten vindt vrijheidsdressuur goed voor de onderlinge relatie. Op dit vlak komt de opinie van de ondervraagden overeen met het boek over vrijheidsdressuur van Miriam Nieuwe-Werne. Slechts 28% vindt dat men eerst grondwerk/horsemanship moet hebben gedaan, voordat men begint met vrijheidsdressuur. Toch wordt de ontwikkeling van bijgedrag niet in verband gebracht met vrijheidsdressuur en vindt men ook niet dat het paard respectloos wordt door deze manier van trainen. Uit de gegeven antwoorden blijkt dat men weinig associaties heeft met vrijheidsdressuur. Slechts 20% associeert vrijheidsdressuur met belonen en een clicker. Dat het om kunstjes gaat, weet 50% van de ondervraagden wel. Mensen hebben voor een les vrijheidsdressuur tussen de € 11,00 en € 30,00 over, waarvan 36% tussen de € 21,00 en € 30,00 en 26% tussen de €11,00 en € 20,00.

#### 4.1.1 Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid van dit marktonderzoek is vrij hoog (85%). Er zijn 208 enquêtes uitgegeven en 154 mensen hebben gerepsondeerd. Op een groot aantal vragen heeft een meerderheid voor hetzelfde antwoord gekozen. Dit betekent dat als er een grote steekproef zou zijn genomen, er nagenoeg dezelfde resultaten zouden zijn verkregen. De respondenten waren representatief als potentiële klant, omdat ze allen paardenliefhebber zijn. Op alle vragen heeft minstens 94% geantwoord. Dit hoge betrouwbaarheidscijfer geeft aan dat deze resultaten een goede indicatie geven van de ontwikkelingen op de markt.

## 5 De omgevingsanalyse

In dit hoofdstuk worden de volgende subvragen beantwoord:

- Hoe is de verdeling van specifieke (horsemanshipgerelateerde) bedrijven in de paardensector in Nederland?
- Merken deze specifieke bedrijven in de paardensector vanaf 2009 een teruggang in de vraag naar horsemanship en aanverwante trainingen?

De beweegredenen van potentiële klanten zijn in de vorige paragraaf uiteengezet. In deze paragraaf wordt duidelijk wat ondernemers, instructeurs en/of trainers vinden van de huidige situatie. Er is een vragenlijst<sup>24</sup> uitgegaan naar 34 horsemanshipinstructeurs/-ondernemers. Daarvan hebben er 24

---

<sup>24</sup> Huizingh, Eelco, Bruins, Rolf, Alsem, Karel Jan; *Brugboek Marketing*; Academic Service; eerste druk; 2003

gerespondeerd. De vragen zijn door 100% van de respondenten ingevuld. Voor de vragenlijst: zie bijlage 2.

## 5.1 Resultaten ondernemers

Dat horsemanship een vrij nieuw fenomeen is blijkt uit de gemiddelde levensduur van de ondervraagde bedrijven. Bijna de helft van de ondernemers, instructeurs en trainers voert zijn activiteiten pas 0-3 jaar op professionele wijze uit. De bedrijven die vier tot zes jaar bestaan vormen samen 29% van het totaal en 25% voert zijn activiteiten al langer dan zeven jaar professioneel uit, waarvan 12,5% zelfs langer dan tien jaar. Van de ondernemers zelf is niemand jonger dan 20 jaar. Toch vallen de meeste ondernemers wel onder de jongere generatie. Een kwart van de ondervraagden is tussen de twintig en dertig jaar. Vervolgens valt 29% in de categorie dertig tot veertig en nog eens 29% valt in de categorie veertig tot vijftig. Slechts 16% is tussen de vijftig en zestig jaar oud en geen van de ondernemers is ouder dan zestig jaar. Hieronder een schematisch overzicht van de verdeling van horsemanshipbedrijven en –instructeurs in Nederland. Dat er in het noorden de minste bedrijven gevestigd zijn, blijkt uit een rapport van de Universiteit van Wageningen<sup>25</sup>. Het blijkt dat hippische ondernemers in de buitengebieden van de Veluwe, de Randstad, Zuid-Limburg, de Achterhoek en Twente de meeste kansen krijgen van gemeenten. Noordelijke provincies, Zeeland en Flevoland streven ernaar het agrarische karakter zoveel mogelijk te behouden en daarom past een paardenbedrijf daar moeilijk tussen.

Regio	Percentage
Noord	16,7%
Midden	50,0%
Zuid	25%
Buitenland	8,3%
	België

Tabel 4: Verdeling van horsemanship-instructeurs

Vrijwel alle ondernemers wilden van hun passie hun beroep maken. Dit is de voornaamste reden om het eigen bedrijf in horsemanship te beginnen. Voor enkele anderen was het streven naar onafhankelijkheid de voornaamste reden (17%). Veel startende ondernemers in alle sectoren hebben in de eerste jaren een andere baan naast hun eigen bedrijf.<sup>26</sup> Hieronder een overzicht van de (betaalde) activiteiten van de ondervraagde ondernemers en instructeurs.

Activiteiten	Percentage
Jonge paarden onder het zadel brengen	62,5%
Problemen oplossen	91,7%
Trailerladen	83,3%
Rijtechnische vaardigheden	79,1%
Manegelessen	12,5%

<sup>25</sup> <http://www2.alterra.wur.nl/Webdocs/PDFfiles/Alterraraapporten/AlterraRapport1721.pdf>; Agricola, Herman, Wielen, van der, Paul, Kistenkas, Fred; *Paardenhouderij en landschap, hoe pakken gemeenten het op?*; 2008

<sup>26</sup> <http://www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/A200410.pdf>; Snel, D, Bruins, A; *Oudere versus jongere starters*; 2004

Privélessen	100%
Vrijheidsdressuur	4,2%
Schriktraining	62,5%
Agility	0,0%
Anders, namelijk	12,5%
	Begeleiden kinderen met een beperking (33,3%)
	Meerdaagse trainingen (33,3%)
	Prestatiegerichte dressuurlessen (33,3%)

Tabel 5: Activiteiten

Het is opvallend te noemen dat de meeste horsemanshipinstructeurs zich op dezelfde doelen richten, namelijk het oplossen van problemen en het geven van privéles in de richting waarin zij zijn opgeleid. De meest genoemde nevenactiviteiten van horsemanshipinstructeurs zijn het geven van schriktraining en het opleiden van jonge paarden. Ondanks dat horsemanship an sich weinig van doen heeft met rijtechnische vaardigheden, geeft een groot deel van de respondenten hier wel les in. Dit kan te maken hebben met het feit dat een deel van de ondervraagden aangeeft opgeleid te zijn in ofwel de ORUN (de sportgerichte instructeursopleiding van de KNHS) ofwel in Centered Riding. Dit laatste is een vrij nieuw fenomeen, wat zich richt op de houding van de ruiter. Hierdoor zou het paard gevoeliger moeten worden en zijn lichaam beter gaan gebruiken. Van de ondervraagden was het merendeel (66,7%) opgeleid in de Freestyle-methode van Emiel Voest. Hieruit blijkt dat vooral deze methode veel bekendheid geniet in Nederland. Op de tweede plaats kwam de methode van Parelli. Hierin is 25% van de ondervraagden opgeleid. Geen van de respondenten heeft zich gespecialiseerd in Klaus Ferdinand Hempfling en slechts 4% geeft les in de Monty Roberts-methode. Ruim 12% van de ondervraagden is opgeleid in het internationale instituut ISPH (International School for Professional Horsemanship). Zij richten zich op de omgang met het paard en vertalen dit naar het rijden in de klassieke dressuur. Hieronder een specificering van de lesinhoud van de ondervraagde instructeurs:

Lesinhoud instructeurs/trainers	Percentage
Grondwerk	95,8%
Freestyle	83,3%
(Freestyle) rijden	87,5%
Manegelessen	12,5%
Voltige	4,2%
Vrijheidsdressuur	4,2%
Centered Riding	29,2%
Rechtrichten	37,5%
Schriktraining	66,7%
Trailerladen	83,3%
Problemen oplossen	79,2%
Agility	0,0%
Anders, namelijk	8,3%
	Dressuur, springen, cross (50%)
	Western (25%)
	Paardencoaching (25%)

Geeft geen les	0,0%

Tabel 6: Lesinhoud

Het geven van workshops, clinics en demonstraties kan een effectief marketingmiddel zijn om nieuwe klanten te werven. Ruim 91% van de ondervraagde ondernemers en instructeurs geeft dan ook aan regelmatig zoiets dergelijks te organiseren. Toch zijn de resultaten vrij wisselend. De reacties van toeschouwers en/of deelnemers zijn vrijwel allemaal positief. Toch resulteren deze clinics, demonstraties en workshops bij minder dan de helft van de respondenten tot nieuwe aanmeldingen. Veel van de ondervraagden hebben als doel met deze activiteiten meer naamsbekendheid te verkrijgen. Er zijn geen wezenlijke verschillen aan te geven in het aantal nieuwe aanmeldingen in regio noord, midden of zuid. Zo krijgt 70% van de ondernemers of instructeurs in regio midden nieuwe aanmeldingen door het geven van clinics, workshops en demonstraties. In regio noord is dit 75% en in regio zuid 50%. Uit het onderzoek onder de klanten is gebleken dat in het noorden de zweverigheid het meest ervaren wordt. Door het geven van clinics en workshops door instructeurs wordt er meer duidelijkheid gecreëerd en zo wordt het zweverige imago weggenomen. Hierdoor raken potentiële klanten overtuigd en melden zij zich sneller aan. Ruim 66% van de ondernemers en instructeurs in het hele land is dan ook tevreden over het huidige aantal klanten. Omdat niet iedereen met hetzelfde aantal klanten tevreden is, is hieronder een schematisch overzicht gepresenteerd met daarin het aantal uur per week dat een ondernemer besteedt aan zijn betaalde activiteiten. De verzorging van de eigen paarden is hier dus niet meegerekend.

Gemiddeld aantal uur per week	Percentage
0-5 uur	20,8%
6-10 uur	12,5%
11-20 uur	25,0%
21-30 uur	16,7%
31-40 uur	8,3%
41 uur of meer	16,7%

Tabel 7: Gemiddeld aantal uur per week

Uit bovenstaande gegevens blijkt dat 11 tot 20 uur het meest genoemd is. Toch liggen de percentages vrij dicht bij elkaar. Ruim 66% van de ondervraagden die 0 tot 5 uur besteedt aan zijn betaalde activiteiten is niet tevreden over het huidige aantal klanten. Alle ondervraagden die 11 tot 20 uur met hun beroep bezig zijn, zijn tevreden met het huidige aantal klanten. Toch zijn er ook ondernemers die ontevreden zijn met het aantal klanten, terwijl zij een hoger aantal uur (categorie 21-30 en 31-40 uur) per week besteden aan hun betaalde activiteiten.

De meeste klanten vallen in de categorieën 'recreatie' (95,8%) en 'eigenaar van probleempaard' (83,3%). Van de ondervraagden vindt 50% zijn klanten vooral in de sportgerichte disciplines en 33,3% geeft vooral les aan kinderen tot 16 jaar. Ondernemers noemen mond-tot-mondreclame als meest effectieve middel als het gaat om klanten te werven (95%). Een groot deel van de ondernemers (83,3%) noemt hun website als belangrijkste middel om hun potentiële klanten te bereiken. Bijna een derde van de

ondervraagden adverteert in kranten en tijdschriften en 16,7% publiceert artikelen of columns in kranten en tijdschriften. Naamsbekendheid is een van de vaakst genoemde redenen om te adverteren of in bladen en kranten te schrijven.

Ondernemers die een terugloop merken in het aantal klanten vanaf 2009, wijten dit grotendeels aan de financiële crisis in combinatie met een groter aanbod van soortgelijke diensten in hun nabije omgeving. Er wordt ook een verminderde interesse onder potentiële klanten genoemd. Het is opvallend te noemen dat het merendeel van de ondervraagden (58,3%) helemaal geen terugloop merkt in het aantal klanten. In onderstaande tabel is deze terugloop opgesplitst per regio.

Geen terugloop in de vraag per regio	Percentage
Noord	50%
Midden	66%
Zuiden	66%

Dit, terwijl 83,3% wel concurrentie ervaart in hun omgeving. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het aantal mensen dat geïnteresseerd is in horsemanship de afgelopen jaren is toegenomen. Steeds meer mensen proberen horsemanship over te brengen op anderen door het geven van lessen. Hierdoor is de concurrentie toegenomen. De instructeurs proberen zich te onderscheiden van concurrenten door goede kwaliteit te leveren, servicegericht te zijn en zo breed mogelijk opgeleid te zijn. Hiermee komen zij tegemoet aan de wens van veel klanten om niet in een specifieke methode les te krijgen. Twee respondenten uit het midden van Nederland ervaren geen concurrentie in hun lesaanbod. Hetzelfde geldt voor één respondent uit het noorden en één uit het zuiden. De meeste ondernemers staan open voor samenwerking, al dan niet met trainers uit dezelfde opleiding.

### 5.1.1 Betrouwbaarheid

De enquête is door 24 van de 34 ondernemers ingevuld. Daarom is het een betrouwbaar onderzoek. De respons op de enquête is hiermee ruim 70%. Alle vragen zijn door 100% van de respondenten beantwoord. Zoals eerder vermeld is horsemanship een vrij nieuw fenomeen in Nederland. Lang niet iedere paardenliefhebber weet wat het is en daarom zijn er ook nog niet veel professionele ondernemers en instructeurs. Daarom vormen de 24 ondervraagden een goede afspiegeling van de totale hoeveelheid ondernemers en professionele instructeurs. De 24 ondernemers zijn verspreid over het hele land en daarom is de omgevingsanalyse representatief voor Nederland.

## 5.2 Vaststellen eventuele tendens

Gezien het feit dat een ruime meerderheid van de ondernemers geen terugloop merkt in het aantal klanten sinds het begin van de financiële crisis, is er geen sprake van een landelijke tendens. Dit wordt ondersteund door het gegeven dat 66% van de ondervraagden onder de huidige omstandigheden tevreden is met het aantal klanten. Dit was met name van belang voor Overbeeke Horseprofessionals, gevestigd in regio midden. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat 66,7% van de ondernemers die gevestigd zijn in Midden-Nederland tevreden is met het aantal klanten en ruim 58% merkt geen terugloop vanaf 2009.

## 6. Advies

In dit hoofdstuk worden de laatste subvragen beantwoord:

- Zijn er mogelijkheden om de vraag naar horsemanship (en aanverwante lessen en trainingen) te doen stijgen?
- Welke commerciële en technische middelen staan de ondernemer nu en in de toekomst hierbij ter beschikking?

Nu gebleken is dat de vraagvermindering niet landelijk ervaren wordt, maar voor slechts een deel van de ondernemers en instructeurs geldt, worden in dit hoofdstuk adviezen gegeven aan deze ondernemers en instructeurs om de vraag weer te doen stijgen en/of hun bestaande omzet te doen toenemen. Er zijn meerdere adviezen te noemen om de vraag naar horsemanship weer te doen stijgen, denk bijvoorbeeld aan het onderhouden van een goede website en een zo breed mogelijke opleiding voor de instructeur.

Hieronder worden twee adviezen uitgewerkt, die voor meerdere ondernemers toepasbaar zullen zijn. Deze adviezen kunnen vooral van toepassing zijn voor ondernemers in het noorden van Nederland, omdat daar de meeste ondernemers een teruggang merken. Ook heeft horsemanship het meest in het noorden een zweverig imago. In het midden en zuiden zijn er ook ondernemers die een teruggang merken, al is dit minder dan in het noorden. Daarom zullen de adviezen ook voor hen gelden. De twee belangrijkste adviezen worden hieronder uitgewerkt.

### *Advies 1: Workshops, clinics, demonstraties en/of andere evenementen*

Veel van de ondernemers krijgen nieuwe aanmeldingen door het geven van workshops, clinics, demonstraties en andere evenementen, zoals een open dag. Hierbij is het heel belangrijk dat het



'waarom' van horsemanship, dus de theorie, duidelijk uitgelegd wordt door middel van lezingen, powerpoints, filmpjes en het uitdelen van folders. Een mogelijkheid zou kunnen zijn om een film te laten maken door een lokale omroep, waaruit duidelijk blijkt wat de theorie van horsemanship is, met daarbij beeldend materiaal uit de praktijk. Het doel daarvan is het zweverige imago op te heffen. Daarom zouden termen als 'een met de natuur' en 'in pure harmonie met je paard' geweerd moeten worden uit folders en bij het op andere manieren geven van informatie. Ondernemers zouden dus praktisch, nuchter en rationeel moeten overkomen in hun presentatie. Wanneer mensen het nut van horsemanship begrijpen en enthousiast worden van de beelden en de informatie, zullen nieuwe aanmeldingen kunnen volgen. Door het volgen van een workshop, clinic of demonstratie of het bijwonen van een open dag inzicht krijgen in de mogelijkheden voor sport- en wedstrijdambities. Op de lange termijn kan overwogen worden om een evenement te organiseren in samenwerking met een overkoepelende organisatie, om zo meer draagvlak te creëren en bij te dragen aan een veiligere paardensport. Uiteindelijk zou horsemanship net zo bekend moeten zijn als springen en dressuur, omdat horsemanship hier een voorloper van is.

#### *Advies 2: Creatieve tarieven*

Gezien het grote gat tussen het maximale budget van potentiële klanten en de gehanteerde tarieven door ondernemers en instructeurs, bestaat het tweede advies uit het creatief omgaan met tarieven. Mogelijkheden zijn om voor de tieners een tien-lessenkaart te ontwikkelen. Hierbij zijn ondernemers verzekerd van een aantal lessen en krijgen klanten een aanzienlijke korting. Voor de twintigers (die horsemanshipllessen nu te duur vinden) kan een iets duurdere tien-lessenkaart uitkomst bieden of andersoortige voordeellessen, zoals duolessen en groepslessen. Het tarief voor incidentele lessen zou naar maximaal € 30,00 moeten, omdat dat het bedrag is wat mensen maximaal overhebben voor een horsemanshiplles. Ondernemers krijgen door bovengenoemde creatieve tarieven waarschijnlijk meer klanten, omdat hun diensten voor meer geïnteresseerden toegankelijk zijn en specifiek op een doelgroep gericht zijn. Hierdoor zal het bedrijf uiteindelijk toch rendabel zijn.

## **7. Conclusie**

Alle subvragen zijn in voorgaande hoofdstukken uitgebreid beantwoord. In dit laatste hoofdstuk wordt daarom een antwoord gevonden op de hoofdvraag. Om deze vraag te beantwoorden worden hieronder de antwoorden op de subvragen geconcludeerd. Als logisch gevolg daarop, volgt daarna de beantwoording van de hoofdvraag. Deze is als volgt geformuleerd: 'Bestaat er sinds een aantal jaren een tendens in de verminderde vraag naar diensten van specifieke bedrijven in de paardensector, en zo ja, hoe kan deze worden omgebogen naar een positieve trend?'

De essentie van horsemanship is de relatie tussen mens en paard te verbeteren. Het communicatiemiddel daarbij is lichaamstaal. De bekendste methoden zijn Monty Roberts, Parelli, K.F. Hempfling en Emiel Voest. Horsemanship en vrijheidsdressuur spelen in op de wijze waarop paarden

leren. Hierin onderscheiden zij zich van de reguliere disciplines van de paardensport, al hebben zij ook erg veel samenhang. Horsemanship is een voortraject van de reguliere disciplines. Mensen begrijpen de essentie van horsemanship wel, maar over de inhoud van de verschillende methoden is nog niet veel kennis. Horsemanship wordt wel als nuttig ervaren. Over de situaties waarin het uitkomst zou kunnen bieden (jonge paarden inrijden, trailerladen), zijn veel mensen het eens. Ondernemers en instructeurs zijn vrij gelijkmatig over Nederland verdeeld, al is een kleine meerderheid in het midden van Nederland gevestigd. Ruim de helft van de ondernemers merkt geen teruggang in de vraag vanaf 2009 en is onder de huidige omstandigheden tevreden met het aantal klanten. Voor hen die wel een teruggang in de vraag merken of om andere redenen niet tevreden zijn met het aantal klanten, zijn er mogelijkheden om de vraag weer te doen stijgen. Het ontwikkelen van meer naamsbekendheid in eigen regio door clinics, demonstraties, workshops of andere evenementen te organiseren, zodat het zweverige imago hierdoor kan worden verminderd. Op het commerciële vlak kunnen creatieve tarieven en effectieve marketing uitkomst bieden.

Er is geen sprake van een landelijke tendens, al zijn er meerdere ondernemers die wel degelijk een teruggang in de vraag merken vanaf 2009. Deze ondernemers kunnen de vraag in hun regio en voor hun bedrijf weer laten stijgen door effectieve marketing te gebruiken en creatieve tarieven te hanteren.

## Bronvermelding

### Wetenschappelijke boeken:

- Parelli, Pat, Swan, Kathy; *Natural Horsemanship*; Bloemendal uitgevers; eerste druk; 2004. Oorspronkelijke uitgave: Parelli, Pat; *Western Horseman*; 1993; USA
- Veldman, Frans, Kooistra, Ilona; *Paard Natuurlijk*; Paard Natuurlijk; eerste druk; 2007
- Huizingh, Eelco, Bruins, Rolf, Alsem, Karel Jan; *Brugboek Marketing*; Academic Service; eerste druk; 2003

### Overige boeken:

- Barrett, Rio; *101 horsemanshipoefeningen*; Veltman Uitgevers; eerste druk; 2009
- Hempfling, Klaus Ferdinand; *Paarden Persoonlijkheden*; Uitgeverij Rozhanitsa; eerste druk; 2008
- Hempfling, Klaus Ferdinand; *Natuurlijk Paardrijden*; Uitgeverij Rozhanitsa; eerste druk; 2008
- Nieuwe Werne, Miriam; *Vrijheidsdressuur*; Uitgeverij Ex-Equo; derde druk; 2009
- Nelstein, Petra; *Het paard als leermeester*; Uitgeverij Ankh-Hermes bv; eerste druk; 2009

#### Wetenschappelijke websites:

- <http://eprints.soton.ac.uk/63512/>; Goodwin, Deborah, McGreevy, Paul, Waran, Natalie and McClean, Andrew; *Horsemanship: conventional, natural and equitation science*; 2008
- [http://www.animalsandsociety.net/assets/library/734\\_s1.pdf](http://www.animalsandsociety.net/assets/library/734_s1.pdf); Birke, Linda; *How to speak Horse*; 2007
- [http://209.190.249.61/assets/library/762\\_s1.pdf](http://209.190.249.61/assets/library/762_s1.pdf); Birke, Linda; *Control and freedom in the world of Natural Horsemanship*; 2007
- <http://www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/A200410.pdf>; Snel, D, Bruins, A; *Oudere versus jongere starters*; 2004
- <http://www2.alterra.wur.nl/Webdocs/PDFFiles/Alterrapporten/AlterraRapport1721.pdf>; Agricola, Herman, Wielen, van der, Paul, Kistenkas, Fred; *Paardenhouderij en landschap, hoe pakken gemeenten het op?*; 2008

#### Overige websites:

- [www.montyroberts.com](http://www.montyroberts.com)
- [www.emielvoest.nl](http://www.emielvoest.nl)

#### Overige bronnen:

- Parelli, Pat, Parelli, Linda, Carpenter, Nick; *Reader Parelli Articles*; 2011
- Overbeeke, Wout, Weert, de, Regine; *Manuscript: Partners voor het leven; Versie 2*

## Bijlagen

### Bijlage 1: Enquête marktonderzoek

#### Onderzoek naar de bekendheid van grondwerk/horsemanship en aanverwant

Beste paardenliefhebber,

Voor mijn afstudeerscriptie doe ik onderzoek naar de bekendheid en het imago van (Natural) Horsemanship en aanverwante activiteiten met paarden. Denk hierbij aan grondwerk, vrijheidsdressuur, schriktraining, trailerladen, probleemoplossing en het starten (inrijden) van jonge paarden. Om een zo betrouwbaar mogelijk resultaat te verkrijgen wil ik iedere paardenliefhebber vragen mij te helpen door deze enquête in te vullen. Het kost ongeveer vijf minuten van uw tijd. Alvast hartelijk dank, ook namens de paarden.

#### 1. Ik kom uit... \*

- Het noorden van het land
- Het midden van het land
- Het zuiden van het land

**2. Ik val in de leeftijdscategorie \***

- 12-20
- 21-30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- 60 of ouder

**3. Hoeveel paarden heeft u? (verzorg- of leasepaarden meegerekend) \***

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 of meer

**4. Waar denkt u aan bij 'Natural Horsemanship'? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Relatie           | <input type="checkbox"/> Samenwerken/partnership               |
| <input type="checkbox"/> Bitloos           | <input type="checkbox"/> Klaus Ferdinand Hempfling             |
| <input type="checkbox"/> Zweverig          | <input type="checkbox"/> Monty Roberts                         |
| <input type="checkbox"/> Parelli           | <input type="checkbox"/> Join-up                               |
| <input type="checkbox"/> Paardenfluisteren | <input type="checkbox"/> Seven games                           |
| <input type="checkbox"/> Nutteloos         | <input type="checkbox"/> Paardenpersoonlijkheden               |
| <input type="checkbox"/> Zinvol            | <input type="checkbox"/> Grondwerk                             |
| <input type="checkbox"/> Duur              | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> Communicatie      |  |

**5. Wist u dat er door het hele land Horsemanshipinstructeurs zijn? \***

- Ja
- Nee

**6. Wat is het budget wat u maximaal per uur zou willen besteden aan Horsemanship? \***

- 0-10 euro per uur
- 11-20 euro per uur
- 21-30 euro per uur
- 31-40 euro per uur
- 41 euro of meer

**7. Wat spreekt u aan aan Natural Horsemanship \***

**8. Wat staat u tegen aan Natural Horsemanship? \***

**9. Wanneer zou u geïnteresseerd zijn in een horsemanshiples? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Als ik de relatie met mijn paard wil verbeteren      | <input type="checkbox"/> Als ik problemen ervaar tijdens het rijden                              |
| <input type="checkbox"/> Als ik een trailerlaadprobleem ervaar met mijn paard | <input type="checkbox"/> Als ik mijn paard verkeersmak wil maken                                 |
| <input type="checkbox"/> Als ik meer afwisseling wil in de training           | <input type="checkbox"/> Als mijn paard vaak schrikt en/of op hol slaat tijdens het buitenrijden |
| <input type="checkbox"/> Als ik leiderschapsproblemen ervaar                  | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk <input type="text"/>                                   |

**10. Waar denkt u aan bij grondwerk? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Spaanse rijtschool | <input type="checkbox"/> Freestyle            |
| <input type="checkbox"/> Kunstjes           | <input type="checkbox"/> Lange lijnen         |
| <input type="checkbox"/> Zadelmak maken     | <input type="checkbox"/> Zweverig             |
| <input type="checkbox"/> Longeren           | <input type="checkbox"/> Communicatie         |
| <input type="checkbox"/> Zinloos            | <input type="checkbox"/> Trailerladen         |
| <input type="checkbox"/> Nuttig             | <input type="checkbox"/> Natural Horsemanship |

- Emiel Voest       Anders, namelijk

**11. Wat spreekt u het meest aan? \***

- Ik rijd mijn jonge paard zelf in, zonder hulp van anderen
- Ik ben bij het proces betrokken en start het jonge paard met hulp van een instructeur
- Ik breng een jong paard naar een externe en laat hem daar zadelmak maken en inrijden. Na zes tot acht weken haal ik hem op en rijd ik hem zelf verder

**12. Wat is het maximale budget wat u aan het starten (inrijden) van een jong paard zou willen besteden? \***

- 0-100
- 101-300
- 301-500
- 501-700
- 701-900
- 900 of meer

**13. Waar denkt u aan bij 'vrijheidsdressuur'? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Circus   | <input type="checkbox"/> Commando's                                |
| <input type="checkbox"/> Voer     | <input type="checkbox"/> Clicker                                   |
| <input type="checkbox"/> Belonen  | <input type="checkbox"/> Ontwikkeling van bijtgedrag van het paard |
| <input type="checkbox"/> Kunstjes | <input type="checkbox"/> Paard wordt respectloos                   |
| <input type="checkbox"/> Zinloos  | <input type="checkbox"/> Vrijheidsdressuur komt NA                 |
| <input type="checkbox"/> Leuk     | grondwerk/horsemanship   |

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Slecht voor het paard                                  | <input type="checkbox"/> Vrijheidsdressuur kan NIET in combinatie met sportambities |
| <input type="checkbox"/> Goed voor het paard                                    | <input type="checkbox"/> Samenwerken  |
| <input type="checkbox"/> Goed voor de relatie                                   | <input type="checkbox"/> Plezier  |
| <input type="checkbox"/> Alleen leuk als je niets anders met je paard kunt doen | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk <input type="text"/>                      |

14. Wanneer zou u geïnteresseerd zijn in een les vrijheidsdressuur? Meerdere antwoorden mogelijk.

- Als mijn paard geblesseerd is
- Als ik meer afwisseling wil in de training
- Als ik merk dat mijn paard het niet leuk vindt om bij mij te zijn
- Als ik een jong paard heb
- Anders, namelijk

15. Wat is het maximale bedrag dat u per uur zou willen uitgeven aan een les vrijheidsdressuur? \*

- 0-10 euro per uur
- 11-20 euro per uur
- 21-30 euro per uur
- 31-40 euro per uur
- 41-50 euro per uur
- 50 euro of meer

## Bijlage 2: Enquête omgevingsanalyse

### Onderzoek vraag en aanbod Horsemanship

Voor mijn afstudeerscriptie voor de studie Hippische Bedrijfskunde aan de CAH Dronten doe ik onderzoek naar (Natural) Horsemanship en aanverwante activiteiten met paarden. Om het aanbod van Horsemanshiptdiensten zo goed mogelijk in kaart te krijgen, wil ik u vragen deze enquête in te vullen. Het kost ongeveer 7 minuten. Aan het eind van de enquête kunt u uw e-mailadres invullen om inzicht te krijgen in de resultaten van het marktonderzoek. Zo kunt u te weten komen wat de wensen, eisen en



behoefden zijn van potentiële klanten zijn op uw werkgebied. Alvast heel hartelijk bedankt voor het invullen!

**1. Hoe lang bestaat uw bedrijf? \***

- 0-3 jaar
- 4-6 jaar
- 7-9 jaar
- 10 jaar of langer

**2. In welke regio bent u gevestigd? \***

- Noorden
- Midden
- Zuiden
- Buitenland, namelijk

**3. In welke leeftijdscategorie valt u? \***

- < 20
- 20-30
- 30-40
- 40-50
- 50-60

> 60

**4. In welke methode bent u opgeleid?**

- Parelli
- Monty Roberts
- Klaus Ferdinand Hempfling
- Emiel Voest
- ISPH
- Anders, namelijk

**5. Wat waren uw beweegredenen om een eigen bedrijf te starten of instructie te geven?**

- Ik wilde onafhankelijk zijn
- Ik verwachtte hiermee een hoger inkomen
- Ik had geen andere keus, want
- Er zijn geen banen voor deze functie
- Ik wilde van mijn passie/hobby mijn beroep maken
- Anders, namelijk

**6. Waar bestaan uw activiteiten uit? Meerdere antwoorden mogelijk.**

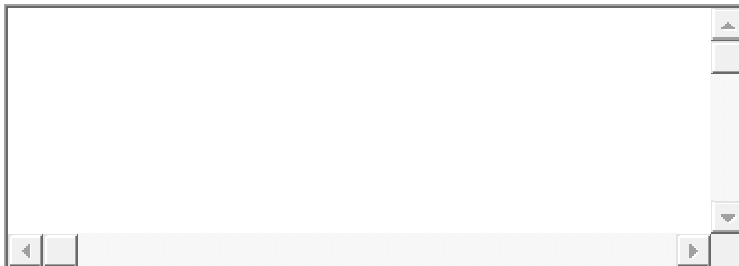
- Jonge paarden inrijden
- Privélessen
- Problemen oplossen
- Vrijheidsdressuur
- Trailerladen
- Schriktraining
- Rijtechnische vaardigheden
- Agility

- Manegelessen       Anders, namelijk

**7. Geeft u clinics, demonstraties of workshops? \***

- Ja  
 Nee

**8. Indien u 'Ja' heeft geantwoord op de vorige vraag: wat krijgt u voor respons op deze clinics, workshops of demonstraties? Denk aan nieuwe aanmeldingen, reacties, opmerkingen, kritiek, etc.**



**9. Indien u lesgeeft, waar bestaan uw lessen uit? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Grondwerk          | <input type="checkbox"/> Rechtrichten                          |
| <input type="checkbox"/> Freestyle          | <input type="checkbox"/> Schriktraining                        |
| <input type="checkbox"/> (Freestyle-)rijden | <input type="checkbox"/> Trailerladen                          |
| <input type="checkbox"/> Manegelessen       | <input type="checkbox"/> Problemen oplossen                    |
| <input type="checkbox"/> Voltige            | <input type="checkbox"/> Agility                               |
| <input type="checkbox"/> Vrijheidsdressuur  | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> Centered Riding    | <input type="checkbox"/> Ik geef geen les                      |

**10. Hoeveel uur besteedt u gemiddeld per week aan uw (betaalde) activiteiten? De verzorging en training van uw eigen paard(en) niet meegerekend. \***

- 0-5 uur  
 6-10 uur  
 11-20 uur

- 21- 30 uur
- 31-40 uur
- 41 uur of meer

**11. Hoe komt u aan uw klanten? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Advertenties in kranten, tijdschriften                     | <input type="checkbox"/> Via de website                             |
| <input type="checkbox"/> Publicaties/artikelen/columns in kranten of tijdschriften  | <input type="checkbox"/> Clinics, shows, demonstraties of workshops |
| <input type="checkbox"/> Interviews voor radio/tv                                   | <input type="checkbox"/> Mond-tot-mondreclame                       |
| <input type="checkbox"/> Merchandise (kleding, autostickers, trailerbelettering...) | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk <input type="text"/>      |

**12. In welke categorie(en) valt/vallen uw klanten? Meerdere antwoorden mogelijk.**

- Manege
- Kinderen (tot 16 jaar)
- Probleempaarden
- Recreatief
- Sport
- Anders, namelijk

**13. Bent u tevreden over het aantal klanten? \***

- Ja
- Nee

14. Als u een terugloop merkt in het aantal klanten , denk u dat de crisis er iets mee te maken heeft of welke andere redenen ziet u hiervoor? \*

- De financiële crisis heeft voor een terugloop in het aantal klanten gezorgd
- De terugloop in het aantal klanten komt door de financiële crisis en door iets anders, namelijk
- De terugloop in het aantal klanten komt geheel door iets anders, namelijk
- Ik merk geen terugloop in het aantal klanten

15. Is er concurrentie in uw regio? \*

- Ja
- Nee

16. Hoe probeert u zich te onderscheiden van concurrenten? \*

17. Is er samenwerking in uw regio? Zo ja, in welke vorm? \*

- Ja, namelijk
- Nee