

Ondernemingsplan

Stal Bankers

Auteurs	J. M. Bankers & L.M. Bankers-Edefall
Versie	1.00
Datum	04-05-2016

Inhoudsopgave

Inleiding.....	3
1. Huidige situatie	4
1.1. De huidige activiteiten.....	4
1.2. De paarden.....	5
1.3. De locatie.....	6
2. De onderneming.....	8
2.1. Missie en visie	8
2.2. Bedrijfsidee.....	9
3. De ondernemers.....	10
3.1. Waarom we voor onszelf willen beginnen?	10
3.2. Met welke ondernemers start het bedrijf?	10
3.3. De persoonlijke kwaliteiten van de ondernemers	11
4. Het Marketingplan	12
4.1. De doelgroep van de onderneming (customer segments)	12
4.2. De marketingmix (de 5 P's)	12
4.5. Doelstellingen	13
5. De paardenhouderij.....	14
Bijgevoegde documenten.....	15
Bijlagen	16
Bijlage 2 Aanvulling op marketingplan.....	16
5.6. Swot-matrix.....	16
5.7. De markt	17
5.8. Kenmerken Onderneming	20

Inleiding

Na jaren lang met paarden te hebben gewerkt willen wij, Jeroen Bankers en Linda Edefall een eigen onderneming starten. Linda wil beroepsmatig als ondernemer paarden opleiden en uitbrengen in de springsport. Dit gaan wij realiseren door o.a. de huidige (hobbymatige) fokkerij verder te verbreden naar een onderneming. Daarvoor investeren we in faciliteiten zoals een paardenhouderij om paarden te fokken en op te leiden.

Wij hebben zes fokmerries, drie-springpaarden en diverse jonge paarden. Onze merrielijn heeft zich inmiddels bewezen met springpaarden in de internationale springtop. Zo heeft Maikel van der Vleuten verschillende springpaarden van ons tot op het hoogste niveau uitgebracht. Voor de onderneming die wij gaan starten hebben wij een perceel met de bestemming paardenhouderij aangekocht met de doelstelling om daar een fokkerij/opleidingsstal te gaan realiseren. Dit document beschrijft de aanleiding en visie voor onze hippische onderneming Stal Bankers.



1. Huidige situatie

1.1. De huidige activiteiten

Linda werkt op dit moment part-time en daarnaast rijdt zij dagelijks diverse paarden. Linda traint onze eigen gefokte paarden en rijdt daarmee ook wedstrijden. Jeroen verricht de werkzaamheden erom heen zoals organisatie, fokkerij, voeren en stallen mesten. Zelf wonen wij op dit moment in het dorp en hebben niet de mogelijkheid om paarden aan huis te houden. De paarden die we op dit moment hebben staan op andere plekken en dit maakt de huidige situatie onwerkbaar met name nu in het fokseizoen wanneer de veulens worden geboren en we de hengstigheid van de fokmerries nauwkeurig in de gaten moeten houden. Om onze fokkerij ambitie en de sportambitie van Linda verder te kunnen ontplooiën zijn we de fokkerij aan het verbreden en gaan we meer paarden trainen. In het hoofdstuk 'ondernemers' zijn onze persoonlijke toekomstplannen verder toegelicht.



Foto: Linda Edefall met Nadouch Z

1.2. De paarden

Mijn familie (grootvader, vader en ikzelf) fokken inmiddels al meer dan 50 jaar paarden waarvan de laatste 25 jaar is geselecteerd naar één merrielijn. Deze fokkerij ben ik op dit moment samen met mijn vrouw Linda aan het voortzetten. Uit deze merrielijn hebben we inmiddels meerdere internationale springpaarden gehad. De meest bekende is Paramala Douche http://www.stalvandervleuten.nl/aanbod/vdl_groep_parma_la_douche/. Dit is de schimmel waarmee Maikel van der Vleuten is doorgebroken op het hoogste niveau. Met deze schimmel heeft Maikel diverse grote prijzen gewonnen. De dochter van Parmala Douche, die wij ook hebben gefokt, wordt op dit moment door mijnheer van der Leegte van VDL ingezet in zijn stoeterij. Op de volgende link is deze merrie te zien: <http://www.stoeterijduyselshof.nl/?horse/1239502/VDL+Groep+Unique.aspx>

Naast de hierboven genoemde paarden kunt u een volledig overzicht van onze fokkerij en filosofie nalezen in de bijlage: Merrielijn La Douche.

De voornaamste paarden die wij op dit moment hebben zijn paarden uit onze succesvolle merrielijn. Uit deze merrielijn hebben wij op dit moment drie fokmerries. De eerste is Nadouch zoals te zien op de foto op de vorige pagina samen met Linda. Daarnaast hebben we twee merrie's uit Nadouch van de hengst Spartacus. Deze twee merrie's zijn te zien op de onderstaande foto. Verder hebben we uit de Merrielijn Nadouch een jaarling(merrie) en een hengst die 1,35m springt. Deze laatste hengst staat op dit moment in training bij Eric en Maikel van der Vleuten.

Naast de paarden uit onze eigen merrielijn hebben wij drie fokmerries, diverse paarden die door Linda worden opgeleid als springpaard en jonge paarden.



Foto: twee fokmerries beide nakomelingen van Spartacus

1.3. De locatie

Doordat we de fokkerij uitbreiden is het noodzakelijk om te investeren in een nieuw bedrijf. Daarvoor hebben wij het perceel Molenhof 1a in Deurne gekocht. Dit is een perceel van bijna 2 ha met de bestemming paardenhouderij. De twee gebouwen op dit perceel zijn van een voormalige varkenshouderij waar wij op dit moment de jonge paarden hebben lopen. Deze locatie is minimaal aangepast om er jonge paarden te kunnen houden. Het geheel is echter aan vervanging toe en verder verbouwen is geen optie omdat de basis van de varkensstallen zich onvoldoende leent voor een paardenhouderij. Daarom willen wij het geheel slopen en investeren in een nieuwe paardenhouderij (manege).

Deze paardenhouderij moet paarden kunnen huisvesten en er moet gelegenheid zijn voor het trainen in een rijhal. Aangezien de paarden tegenwoordig steeds meer bloed/ temperament hebben is het erg lastig om de paarden het gehele jaar door buiten te kunnen trainen. Voor de continuïteit van de training van de paarden wordt daarom een rijhal gerealiseerd. Het nieuwe bedrijf moet huisvesting kunnen bieden aan 22 spring— en fokpaarden en 26 paarden in groepshuisvesting voor de opfok van jonge paarden. Voor de bedrijfsvoering van dit bedrijf is het noodzakelijk dat we bij het bedrijf kunnen wonen. Zoals gezegd is het zeker in het dekseizoen noodzakelijk om acuut bij de paarden te kunnen zijn. Bij de geboorte van een veulen moet je direct de noodzakelijke zorg kunnen bieden.

De locatie die we hebben gekocht heeft in het bestemmingsplan de optie voor het toevoegen van een bedrijfswoning. Voor het toevoegen van de bedrijfswoning is een wijzigingsbestemmingsplan nodig. De gemeente is positief en heeft aangegeven bereid te zijn om daaraan mee te werken. Een onderdeel van de wijzigingsprocedure is het advies van de Agrarisch Adviescommissie Bouwaanvragen.

Naast de locatie aan de Molenhof is 5 km verderop 2 ha grasland in gebruik en wordt van oudsher voor de verdere aanlevering van ruwvoer nou samengewerkt met een aantal ooms en neven met landbouwbedrijven in de buurt.



Afbeelding: de gekochte locatie:

Toelichting: Het perceel ligt tussen de beek en de wegen. In het midden ligt het bouwblok met daarop de twee verouderde stallen.



Foto's De huidige verouderde stallen

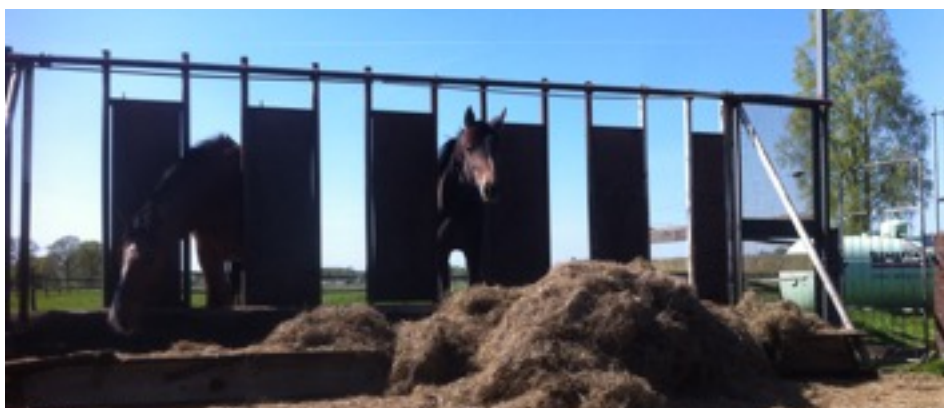


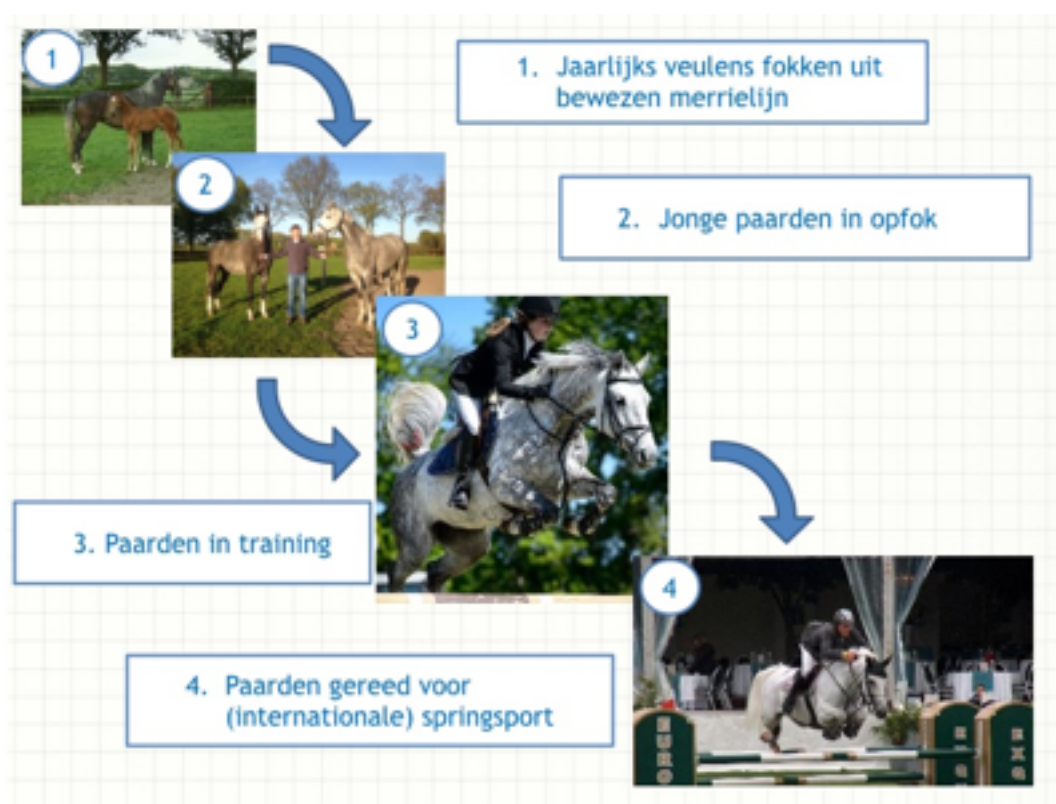
Foto Het huidige voerrek voor de opfok

2. De onderneming

2.1. Missie en visie

De missie en visie van Stal Bankers is het fokken en opleiden van springpaarden die vanuit de eigen bewezen merrielijn worden gefokt. Deze paarden worden door onszelf opgefokt en met een brede dressuurmatige basis opgeleid tot springpaard. De paarden worden opgeleid voor internationale springruiters. Het doel is het genereren van voldoende bedrijfsresultaat zodat met de paardenhouderij een fulltime inkomen wordt gegenereerd.

Daarnaast zijn er twee nevenactiviteit. De ene activiteit is het begeleiden en trainen van +/- twee jonge springruiters uit het buitenland en dan met name uit Zweden. Deze studenten kunnen enkele paarden stallen en ook zelf verblijven op het bedrijf. De andere potentiële mogelijkheid in de toekomst is om op beperkte schaal recreatieve activiteiten te ontplooiën.



Afbeelding: Bedrijfsactiviteiten Stal Bankers

2.2. Bedrijfsidee

Het bedrijfsidee is het starten van een paardenfokkerij en opleidingsplaats voor talentvolle springpaarden. Het bedrijf wordt gestart door Jeroen Bankers en Linda Edefall. De basis voor dit bedrijfsidee wordt gevormd door onze passie voor paarden en ons succes met het fokken en opleiden van springpaarden. Wij denken dat nu het moment is om deze passie te realiseren met een bedrijf omdat we beiden in de 30 zijn en intussen voldoende ervaring hebben om deze stap te maken. De bewezen sportprestaties van afgelopen jaren en de aanhoudende vraag naar onze talentvolle springpaarden uit bewezen fokmerries geeft ons alle vertrouwen in onze toekomstvisie om onze fokkerij verder uit te breiden.

Het idee is om onze professionele hobby om te zetten in een bedrijf waar jaarlijks met vijf à zes fokmerries wordt gefokt. Deze veulens worden vervolgens aangehouden in de opfok tot ze een leeftijd van drie tot vier jaar hebben bereikt. Vanaf dat moment worden de jongen paarden in training genomen. De jonge merries worden voorafgaand aan de sportcarrière eerst ingezet voor het fokken van een veulen. Hier lopen in het eerste jaar het fokken van een veulen en lichte training parallel. Ook zullen van de merries embryo's worden gespoeld om de merrie's optimaal in te kunnen zetten en maximaal gebruik te maken van de genen.

We evalueren regelmatig de vorderingen van de paarden en daarmee selecteren wij de paarden voor de verschillende carrières van de dieren. Zo worden paarden na het eerste jaar rijden beoordeeld. De beste paarden worden opgeleid tot ze de leeftijd hebben bereikt van zeven tot acht jaar. De paarden zijn dan opgeleid tot het springniveau van 1,30 meter. Dit is het niveau waarop de paarden gereed zijn om te kunnen worden ingezet voor de internationale springsport. Op dat moment zullen de paarden het bedrijf verlaten en zal de carrière worden voortgezet bij internationale springruiters. Deze vervolgstap kan verschillende vormen hebben, afhankelijk van de situatie. Dit kan zijn: verkoop, mede eigendom, volledig eigendom behouden of het ver-leasen van het paard.

Naast de start met deze hoofddoelstelling van de onderneming zijn er twee neventrajecten die we in de toekomst willen ontplooiën. Enerzijds kan de accommodatie en de expertise worden ingezet voor het faciliteren van de training van jonge (internationale) ruiters, met name uit Zweden. Dit bevordert de internationale relaties en de verkoop van paarden. Op deze manier wordt een totaal pakket geboden: het paard inclusief de begeleiding en training. Daarnaast is er een kleine ambitie om recreatie en toerisme kleinschalig als nevenactiviteit op te starten. Op deze wijze krijgen toeristen en recreanten de mogelijkheid om het platteland en de paardenhouderij in Deurne te beleven.

Het opleiden tot 1,30 meter springen van de nakomelingen van vijf à zes fokmerries betekent een bedrijfsomvang van een kleine vijftig paarden.

Fokken betekent acht jaar in de toekomst denken. Tussen het moment van het dekken van een merrie en een 1,30 m springpaard zit een periode van acht jaar. Aangezien we op dit moment onze fokkerij breder opzetten heeft het vier à vijf jaar nodig om met de paarden in eigendom de gewenste omvang te bereiken. De eerste periode zal gelijk lopen met de bouw van de paardenhouderij daarna zullen in de tussenliggende periode ook paarden uit het eigen netwerk worden gestalt en getraind om de gewenste bezetting van de stal en van het bedrijfsresultaat te halen.

3. De ondernemers

3.1. Waarom we voor onszelf willen beginnen?

Al jaren hebben wij een grote passie voor paarden en willen wij onze droom verwezenlijken met een eigen onderneming. Om voldoende inkomen te kunnen krijgen uit de paarden is het nodig om te investeren in de faciliteiten zoals een paardenhouderij. Op dit moment worden de paarden hobbymatig maar wel professioneel gefokt en doorons zelf opgeleid. De paarden zijn nu op verschillende plekken gehuisvest. Dit is erg onpraktisch en niet efficiënt vanwege reistijd, transport en het ontbreekt aan overzicht. Maar vooral nu in de lente wanneer de merries worden gedekt en de veulens worden geboren is er de dringende noodzaak om in de buurt van de merries te zijn.

Het in eigen bezit hebben van de paarden betekent dat we ook zelf de verantwoording hebben om keuzes te maken en naar eigen inzicht paarden op te leiden en verkopen. Het investeren in een eigen bedrijf en continuïteit geven aan eigen fokproducten is een uitdaging die wij beide nastreven.

3.2. Met welke ondernemers start het bedrijf?

Het bedrijf wordt gestart door Linda Edefall en Jeroen Bankers. Linda en Jeroen hebben elkaar door hun passie voor paarden ontmoet en zijn uiteindelijk getrouwd in 2014. Samen willen zij hun droom, een eigen paardenfokkerij en opleidingsstal verwezenlijken door het starten van een bedrijf. In de nieuwe onderneming komen de dagelijkse activiteiten en deelname aan wedstrijden voornamelijk voor rekening van Linda. De zakelijke kant van de onderneming en de fokkerij komen te liggen bij Jeroen. Jeroen zal zich niet full time gaan inzetten maar zal naast een baan als werknemer, drie dagen in de week actief gaan meewerken in de onderneming.

Linda Edefall is opgegroeid in het Zweedse Lapland en heeft van kleins af aan een passie voor paarden. Na haar middelbare opleiding heeft Linda Lapland verlaten en is ze voor de paardensport verhuisd naar het Zuiden van Zweden. Daar heeft Linda de gerenommeerde opleiding Hippolog (Hippologprogramma) in Flyinge en Strömsholm gevolgd. Dit is een opleiding die vergelijkbaar is met het Nederlands Hippisch Centrum in Deurne. Na het behalen van haar diploma heeft Linda besloten omwille van de paarden te verhuizen naar Nederland. Daarbij heeft Linda gekozen voor Zuid Nederland. In haar ogen het centrum van de wereldwijde paardensport. Inmiddels beoefent Linda hier de paardensport en heeft ze ook afgelopen jaar successen behaald met een eerste plaats op het Brabants kampioenschap, een achtste plaats op de Nederlandse kampioenschappen en heeft ze zich gekwalificeerd voor Jumping Amsterdam. Met haar opleiding, stages en werk in de paardensector kent ze de lusten maar ook de lasten van de paardensector.

Linda is opgegroeid in een ondernemers gezin. Haar vader heeft inmiddels al 30 jaar een onderneming met triple A status en 20 medewerkers. Ondernemen is voor Linda dan ook niet onbekend.

Jeroen is geboren en getogen op het platteland van Brabant. Hij heeft het leven op de boerderij en het verzorgen van dieren van huis uit meegekregen. Jeroen heeft daarnaast Innovatie Wetenschappen aan de TUE in Eindhoven gestudeerd. Op dit moment is Jeroen werkzaam als organisatieadviseur in de zorgsector. Naast zijn studie en werkzame carrière heeft hij zich in de avonden, weekeinden en vakanties altijd ingezet voor de paardensport. Naast zijn studie en werk heeft Jeroen altijd de jonge paarden zadelmak gemaakt en opgeleid. Verder is Jeroen voorzitter van rijvereniging de Heideruiters in Deurne.

Linda en Jeroen zijn er beide van door drongen dat het hebben van een bedrijf met dieren betekent dat je 24x7 klaar moet staan. Daarom zijn wij er voor onszelf van overtuigd dat je voor 100% achter deze droom moet staan.

Zowel Linda als Jeroen hebben beide een regionaal en internationaal netwerk.

Een uitgebreider CV van de beide ondernemers kunt u vinden in de bijlagen.

3.3. De persoonlijke kwaliteiten van de ondernemers

Sterk	Zwak
Enthousiasme en passie	Bescheidenheid
Opleiding en ervaring met paarden	
Doorzettingsvermogen	
Geen 9 tot 5 mentaliteit	
Leergierigheid (instelling tot verbeteren)	

De kwaliteiten van Jeroen en Linda vullen elkaar aan. Waar de interesse van Linda vooral ligt bij de sport heeft Jeroen vooral interesse in de fokkerij en stal management.



SVERIGES LANTBRUKSUNIVERSITET

utfärdar härmed bevis om
certifies that

HIPPOLOGEXAMEN

HIGHER EDUCATION DIPLOMA IN EQUINE STUDIES

för
has been conferred upon

Linda Mari Edefall

född den 14 oktober 1985/*Date of birth: 14 October 1985*

Afbeelding: Opleiding Linda Edefall

4. Het Marketingplan

4.1. De doelgroep van de onderneming (customer segments)

De doelgroep waaraan de paarden worden geleverd is op te delen in 3 segmenten:

- a) Internationale Springruiters zoals Maikel van der Vleuten:
 - Met de vraag naar springpaarden met de potentie om de top 1000 van de wereld te bereiken
- b) Paardenhandelaren in de regio die internationale klanten hebben in de sub-top. Deze klanten hebben de ambitie om aan nationale en internationale 2 sterren wedstrijden deel te nemen.
 - Met de vraag naar springpaarden afgericht om 1,35m a 1,40m parcoursen te springen
- c) Springruiters in het eigennetwerk in het buitenland die als amateur de springsport willen beoefenen. (Dit zijn klanten van eigen internationale contacten die eventueel ook hier komen trainen).
 - Met de vraag naar geschoolde springpaarden die 1,00m a 1,20m kunnen springen. Dit zijn paarden die zeer geschikt zijn als leerpaard voor amateurs.

Fokken is natuur waarbij 1+1 niet altijd 2 is. Daarom is het belangrijk om diverse afzet markten te hebben en paarden tijdig te selecteren voor een bij het dier passende carrière.

4.2. De marketingmix (de 5 P's)

4.2.1. Product

De paarden die worden opgeleverd zijn zoals in de paragraaf 'doelgroep' is beschreven op te delen in drie segmenten:

- a) Springpaarden met de potentie om 1,60 meter te springen en zelfs potentieel de top 1000 van de wereld te bereiken
- b) Springpaarden afgericht om 1,30 à 1,40 parcoursen te springen
- c) Geschoolde 1,10 à 1,20 springpaarden die een amateur als leerpaard kan gebruiken

4.2.2. Prijs

Op basis van de resultaten in de afgelopen jaren is onze ervaring dat de verkoopprijs van de paarden varieert, afhankelijk van het segment en gezondheid van het paard. De verkoopprijzen voor de verschillende producten per segment betreft:

- a) > €100.000,-
- b) € 40.000,- tot € 100.000,-
- c) € 10.000,- tot € 40.000,-

4.2.3. Plaats

De plaats is de fysieke plek van het bedrijf en is een belangrijke voorwaarde voor de onderneming.

De locatie heeft de volgende pluspunten:

- Reisafstand max 20 minuten naar wedstrijdlocaties (Asten, De Mortel, Sevenum en Geldrop)
- Gelegen nabij de bossen zodat de jonge paarden in de bossen kunnen worden getraind
- Gelegen in een recreatie gebied met eventueel toekomstige mogelijkheden
- Gelegen in Deurne dicht bij de persoonlijke sociale contacten van de ondernemers wat nodig is voor aanvoer van ruwvoer en weidegang
- Op 3 km afstand van het Nederlands Hippisch centrum
- Is gelegen in de Groene Peelvallei van Gemeente Deurne. Een gebied waarin toerisme en het thema paard worden gestimuleerd

4.2.4. Promotie

De promotie voor het bedrijf zijn de bewezen kwaliteiten van afgelopen jaren op internationale en lokale wedstrijden. Daarnaast zetten we het eigen netwerk met opgebouwde (internationale) relaties in. Zowel Linda als Jeroen hebben beide een internationaal netwerk aan contacten.

Verder zijn YouTube en Facebook vandaag de dag de kanalen om de paarden te promoten. Recent zijn we gestart met een besloten YouTube kanaal om paarden uit de regio te promoten in Zweden.

4.2.5. Personeel

Het bedrijf start met de volgende personele bezetting:

- 1 fulltime medewerker als ruiter-stalmanager (Linda Edefall)
- 1 Parttimer voor management, administratie en verantwoordelijk voor de fokkerij (Jeroen Bankers)
- 2 stagiaires (grooms/ruiters)
- Gedurende de groei van de onderneming zullen ZZP'ers worden ingezet voor het berijden van paarden of aanvullende werkzaamheden

4.5. Doelstellingen

De doelstelling is om een vast inkomen te genereren door ieder jaar tenminste zes opgeleide springpaarden te verkopen of verleen.

De kwalitatieve ambitie is het uitbreiden van de kwaliteit van de eigen merrielijn zodat de naam van kwalitatief goede leverancier van springpaarden wordt bevestigd. De sportieve doelstelling is het streven dat op een termijn van 10 jaar continue tenminste één nakomeling in de top 1000 van de wereldranglijst voor springpaarden staat.

5. De paardenhouderij

Voor de uitbreiding van de fokkerij en de start van de onderneming is de locatie Molenhof 1a te Deurne aangekocht. Deze locatie beschikt zowel fysiek als juridisch (bestemmingsplan) over de mogelijkheid om hier de geplande productie gerichte paardenhouder te realiseren.

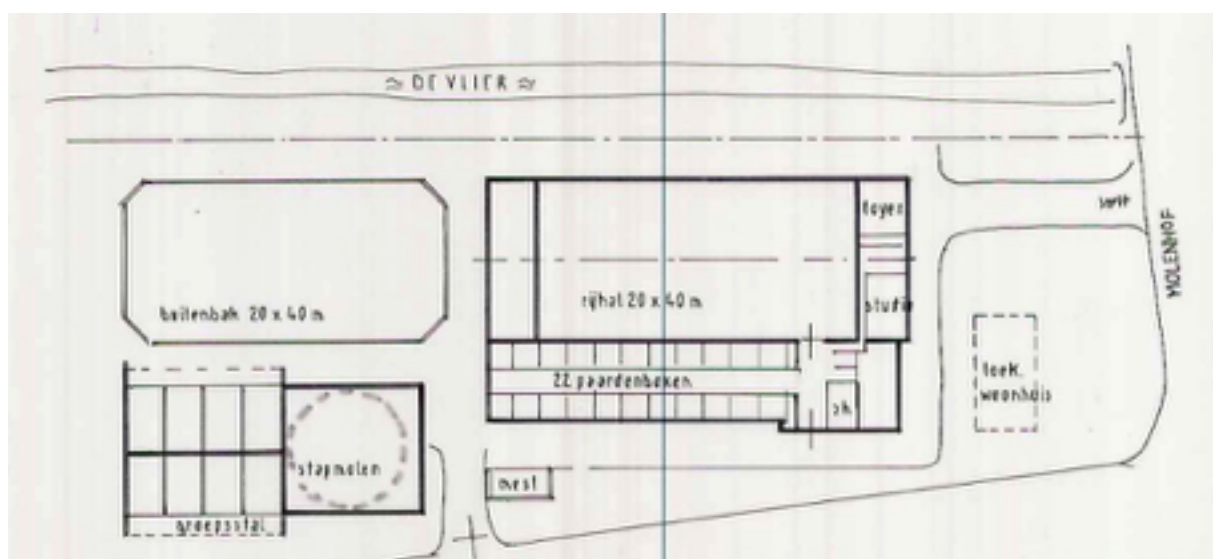
Op de paardenhouderij zijn de volgende faciliteiten nodig. Faciliteiten voor het houden van 22 springpaarden en fokmerries en 26 jonge paarden in opfok. Hiervoor zijn nodig: 22x paardenboxen, 8x groepshuisvesting, binnen-rijbaan, buiten-rijbaan, opslag voor stro en hooi, opslag mest, langeercirkel/ stapmolen, paddocks, verblijfsruimte voor stagiaires / grooms en een bedrijfswoning. Dit alles is uitgewerkt in een bouwplan zoals u kunt terugvinden in de bijgevoegde documenten bouwplan.

Het bouwplan is goedgekeurd door de commissie Welstand en voldoet aan het bestemmingsplan behalve de bedrijfswoning daarvoor is een wijziging bestemmingsplan nodig. Voor de locatie is een wijzigingsprocedure opgenomen voor het toevoegen van een bedrijfswoning. Dit betekent dat de Raad al heeft aangegeven dat zij bereid is om mee te werken aan het toevoegen van een eerste bedrijfswoning als aan de gestelde voorwaarden wordt voldaan waaronder een advies van de Agrarisch Adviescommissie Bouwaanvragen.

De bedrijfswoning op het bedrijf achten wij noodzakelijk om de volgende redenen:

- Het voeren en verzorgen is een bezigheid van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat
- Een paard is een kwetsbaar dier en er moet regelmatig worden toegezien op zijn gezondheid. Heeft hij koliek? Ligt hij vast in zijn stal? etc
Naast welzijnsaspect heeft dit ook een bedrijfseconomisch aspect als het paard aan het einde van de opleiding kapitaal waard is
- In het voorjaar wanneer de merries moeten worden gedekt moeten ze nauwkeurig in de gaten worden gehouden om te weten wanneer de eisprong is. Dit vraagt een hoogfrequente controle in de nabijheid van het dier.
- Wanneer de fokmerries veulens krijgen dan is 24x7 aanwezigheid op het bedrijf hoogst noodzakelijk
- Gedurende het gehele jaar zijn er lange werkdagen, en het begeleiden van stagiaires en grooms vraagt dermate veel tijd en toezicht dat een bedrijfswoning noodzakelijk is.

Wij nodigen u graag uit voor een gesprek waarin wij onze plannen nader toelichten. Het gesprek kan wat ons betreft plaatsvinden zowel op locatie als bij u op kantoor.



Afbeelding: 1e schets van het bouwplan

Bijgevoegde documenten

- Uitgebreide beschrijving van de fokmerrie's
 - Merrie-lijn La Douche
- CV's
 - CV Linda
 - Diploma Linda
 - CV Jeroen
- Bouwplan voor paardenhouderij
 - Tekeningen
- Relevante brieven van de gemeente
 - Gemeente Deurne Resultaat vooroverleg d.d. 15 maart 2016

Bijlagen

Bijlage 2 Aanvulling op marketingplan

Deze bijlage bevat de aanvullende hoofdstukken van het marketingplan.

5.6. Swot-matrix

SWOT matrix

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Sterktes Strengths	Zwaktes Weaknesses	Kansen Opportunities	Bedreigingen Threats
Flexibiliteit van de ondernemers	Nog klein en mogelijk kwetsbaar	Groeiende markt voor goed geschoolde paarden met een eerlijk verhaal	Gezondheid van de ondernemers
Inzet en passie	Bescheidenheid	De Regio Zuid-Oost Brabant als centrum voor de paardenwereld	Verlies van merrie-lijn door ziekte of brand
Persoonlijke internationale en regionale relaties			
Bewezen merrie-lijn			
Ervaring in het fokken en opleiden van paarden			

Beoordeling van de SWOT.

De flexibiliteit, inzet en passie gecombineerd met het bezitten van een sterke merrielijn creëert een goede uitgangspositie in een markt die vraagt om goed geschoolde paarden met een eerlijk verhaal.

Gedegen opgeleide paarden uit een bewezen merrielijn biedt perspectieven in deze regio. De huidige hobbymatige fokkerij is smal maar die zijn we juist aan het verbreden naar meerdere fokmerries uit een bewezen merrielijn zodat we minder kwetsbaar zijn.

In een hippische onderneming is de gezondheid van de ondernemer net zoals in iedere agrarische onderneming essentieel. Op de eerste plaats zijn we met twee personen. Dit betekent dat wanneer er een persoon uitvalt, de ander het werk kan overnemen. Daarnaast kent de onderneming meerdere activiteiten waardoor we niet puur afhankelijk zijn van de gezondheid van één ruiter. Indien nodig dan is er de optie voor het breder inzetten van personeel.

Het risico dat we niet meer beschikken over de juiste genen door ziekte of brand beperken we door minimaal één merrie te ruilen met een kennis in ons netwerk.

Nogmaals, de capaciteiten van onszelf gecombineerd met de talentvolle paarden vormen het perspectief voor een succesvolle onderneming.

5.7. De markt

5.7.1. De markt in beeld (objectieve cijfers)

Landbouw & visserij

Aantal bedrijven in de geselecteerde regio	3130
Aantal bedrijven in Nederland	62765
Aantal starters binnen uw branche	3600

De Regio:

Bevolking

Zuidoost-Noord-Brabant is onderdeel van de regio Oost-Brabant. In deze regio wonen bijna 1,4 miljoen mensen. Dit is 8% van de totale Nederlandse bevolking. Eindhoven is de grootste stad in dit gebied, gevolgd door Den Bosch en Helmond. Desondanks heeft het gebied geen sterk stedelijk karakter en woont maar liefst de helft in weinig of niet-stedelijk gebied.

De Branche:

De Nederlandse paardensport bloeit! 2014 was het meest succesvolle jaar in onze roemruchte geschiedenis. Nederlandse ruiters, menners, fokkers en paarden domineerden het wereldtoneel. Hieronder staan de kerncijfers van Nederland paardenland.

KERNCIJFERS PAARDENSPORT

- 1.2 miljoen paardensport geïnteresseerden
- 500.000 actieve paardensporters
- 7.300 paardenevenementen per jaar
- 765.000 wedstrijdstarts
- 64% van alle ruiters zijn jonger dan 30 jaar
- 450.000 paarden
- 6.600 paardenbedrijven, waarvan 1.000 maneges
- 1,5 miljard omzet in totale Nederlandse paardenbranche
- 18 medailles tijdens het WK 2014
- Alle kwalificaties voor Rio 2016 gehaald.
- Paardensport is de derde sport op de Nederlandse Olympische medaillespiegel aller tijden
- Het KWPN-paard is het best presterende sportpaard ter wereld (officiële wereldwijde WBFSH-ranking).
- Nederland is het grootste paarden (kennis) exportland ter wereld.

Bronnen: KNHS, ZKA onderzoek 2011 en de jaarlijkse landbouwtelling (CBS)

5.7.2. De markt in beeld (subjectieve beoordeling)

Paardenhouderij (eigen beoordeling)

De paardensector kent de afgelopen decennia in Nederland en wereldwijd een groei. De vraag naar gewone, niet opgeleide paarden is constant en de vraag naar goed opgeleide paarden met talent groeit.

Trends en ontwikkelingen

- De sport is op wereldniveau steeds meer in ontwikkeling zoals bijvoorbeeld de Global Championstour en recent de Champions league met wekelijkse uitzendingen op Eurosport. Dit stimuleert de vraag naar top-springpaarden.
- Op het gebied van springpaarden loopt deze regio wereldwijd voorop. De top van de wereld traint in Zuid Oost- Brabant. De reden hiervoor is dat zowel de faciliteiten als de kennis hier in Brabant op het hoogste niveau zijn.
- Niet alleen de wereldtop traint hier in de regio zoals in Valkenswaard maar ook de faciliteiten om paarden op te leiden voor de wereldtop bevinden zich hier in de regio. Veel wedstrijden worden georganiseerd in Asten, Geldrop, De Mortel en Sevenum. Dit zijn niet alleen regionale maar ook nationale en internationale wedstrijden.
- De regio Eindhoven – Venlo heeft een breed pallet aan toeleveranciers zoals veterinaire praktijken, hengstenhouders, hoefsmeden voerleveranciers, accountants, ruitersportzaken en fouragehandel. Dit betekent diversiteit en gezonde concurrentie wat weer ten goede komt aan prijs en kwaliteit.

Succesfactoren

- Marktgericht produceren:

Een steeds groter deel van de (internationale) ruiters is niet meer opgegroeid met paarden. Waardoor bij veel ruiters een ervaringsachterstand is ontstaan. Dit vraagt niet alleen om talentvolle paarden maar vooral om gedegen afgerichte paarden met een goede dressuurmatige basis.

- Samenwerking in de keten

Samenwerking is steeds belangrijker zodat de klanten kunnen vertrouwen op het product en ook risico's kunnen worden gedeeld. Risico's kunnen worden gespreid. Het ruilen van paarden leidt tot de beste combinatie paard - ruiter wat ten goede komt aan de ontwikkeling van de paarden en marktwaarde.

5.7.3. Concurrentie

De regio kent een behoorlijk aantal concullega's. Dit zien wij eerder positief dan negatief. Er zijn goede collega ondernemers nodig om een aantal redenen:

- Wedstrijden
Concurrentie is nodig anders is het simpel weg niet mogelijk om aan voldoende wedstrijden in de regio te kunnen deelnemen
- Hengsten keuze
Het kijken op de wedstrijden in de regio is nodig om de paarden en afstamming van anderen te beoordelen. Deze kennis is nodig als basis voor de keuze voor hengsten voor het volgende jaar.
- Breed aanbod van springpaarden
Wanneer onze eigen klanten uit Zweden naar Nederland komen en wij hebben opdat moment geen geschikt paard dan kunnen wij toch aan de vraag voldoen door te bemiddelen bij de aanschaf van een paard bij een concullega. Visa versa werkt dit ook wanneer een concullega buitenlandse klanten heeft dan zie zij ook onze paarden en hebben mogelijk interesse in de aanschaf. Dus hoe meer concullega's hoe beter dit is voor de markt en het eigen product.
- Ondersteuning paarden
Hoe meer paardenhouderijen in de regio hoe groter ook de markt is voor toeleveranciers zoals dierenartsen, voerleveranciers, ruitersportzaken enz. Dit komt ten goede aan de kwaliteit en de prijs.
- Samenwerking
Samenwerking is nodig op verschillende vlakken zoals het ruilen van paarden. Niet ieder paard past bij iedere ruiter. We hebben een bestaand gedegen netwerk met al reeds jarenlange relaties.

Een combinatie van factoren onderscheid ons van de concurrentie:

- Bewezen merrielijn
- Een gedegen dressuurmatig afgericht springpaard voor de springsport
- Langdurige relaties en een eerlijk verhaal
- Samenwerking in het netwerk

5.8. Kenmerken Onderneming

Handelsnaam	Stal Bankers
Vestigingsplaats	Deurne
Branche	Landbouw & visserij
Werkgebied	Zuidoost-Noord-Brabant
Rechtsvorm	Eenmanszaak of VOF*
Aantal personeelsleden	3 a 4 personen
Startdatum	pm
Export	Ja, wereldwijd
Wie doet de administratie?	Zelf met ondersteuning van administratiekantoor
Tarief omzetbelasting	[6 en 21%]

*Er is nog geen inschrijving in het KvK-register. Dit zal binnenkort worden gedaan