

## PPHO realiseert rendementsverhoging door efficiency in de stalverzorging

# Innovatief

# PAARDENHOUDEN

In een tijd waarin de marges van de sector flinterdun zijn en publieksgerichte paardenbedrijven hun hoofd boven water proberen te houden, kan voor veel ondernemers een kostenreductie van de dagelijkse verzorging van paarden uitkomst bieden. Wie belangstelling heeft om met een praktische aanpassing, een verbouwing of nieuwbouw meer rendement uit zijn bedrijfsvoering te halen, is bij PPHO (Professioneel Platform Hippische Ondernemers) aan het juiste adres.



De vrijloopstal wordt schoongehouden door een mestrobot.

### INTERVIEW

DE  
PAARDENKRANT  
EXTRA

MEI/JUNI  
2015

TEKST:  
MARTINA BERK

BEELD:  
PPHO,  
MARIJE STOMPS

12 **13**

**B**ooy Reuhl, bedrijfsadviseur van PPHO, vertelt dat een onderzoek op Manege de Burght in Barneveld heeft uitgewezen hoe een ondernemer tot een kostenreductie van de dagelijkse verzorging van paarden kan komen. “Omdat dit manegebedrijf verhuisd is, was er de gelegenheid om na te denken over een compleet nieuw gebouw”, licht Booy Reuhl toe. “Uiteindelijk is ervoor gekozen om de paarden in groepshuisvesting te houden. Een mestrobot mest uit en een voerrobot verstrekt het ruwvoer. Door middel van deze innovaties heeft dit manegebedrijf een kostenreductie bereikt van 37 procent.”

#### VEEL GELEERD

“Op dit moment is Manege de Burght nog het enige bedrijf dat op deze manier paarden houdt en verzorgt”, aldus Reuhl. “Omdat alles tot in detail is doorgevoerd, hebben wij hier als organisatie ontzettend veel van geleerd. In de praktijk lichten wij ondernemers dan ook toe hoe dit systeem werkt. Dit soort innovaties komen voort uit de kokers van wetenschappers. Zo zijn er verschillende varianten van groepshuisvesting. In Nederland zijn bijvoorbeeld ook een aantal bedrijven die hun paarden in een Hit-Actief stal houden. Het is van belang om samen goed naar de mogelijkheden te kijken, want niet ieder systeem past bij iedere ondernemer.”

‘Voor veel traditionele bedrijven is het een **TE GROTE STAP** om alles om te gooien’

#### HOOIRUIF

Voor veel traditionele bedrijven is het echter een te grote stap om alles om te gooien en een volledig nieuw bedrijf neer te zetten. Booy Reuhl legt uit hoe je een bestaande accommodatie praktisch kunt aanpassen zonder te verbouwen, waardoor je toch een kostenreductie kunt bewerkstelligen. “Een mooi voorbeeld waarmee je op de dagelijkse verzorgingskosten kunt besparen, betreft het verstrekken van ruwvoer”, benadrukt Reuhl. “Op veel bedrijven wordt twee of drie keer per dag ruwvoer gegeven. Ten aanzien van het paardenwelzijn zijn die bedrijven goed bezig, want een paard is ervoor gemaakt om de hele dag ruwvoer te eten. De keerzijde is dat dit veel geld kost. Personeel en arbeid zijn enorm duur. Daarom zijn wij op zoek gegaan naar een oplossing. Wij brengen een hooiruif op de markt die aan de buitenkant van de stal als een soort brievenbus fungeert waar je maar één keer per dag hooi hoeft in te gooien. De hooiruif zelf zit in de stal, maar is vanaf de buitenkant te vullen door een gleuf in de stalwand. Ten eerste

bespaar je op de arbeidskosten en ten tweede zal minder ruwvoer verloren gaan. Het geven van krachtvoer is daarentegen geen zware inspanning en geen grote kostenpost. Bovendien is een voerbeurt een goed moment waarop je de paarden even controleert. De kosten van een automatische krachtvoerinstallatie zijn dusdanig dat het eigenlijk niet in verhouding staat tot het handmatig geven van krachtvoer.”

#### STALVERZORGING ONDER DE LOEP

Een ondernemer kan vaak nog meer geld besparen op de dagelijkse verzorging dan hijzelf denkt, meent de bedrijfsadviseur. “Op het moment dat een ondernemer klant bij ons wordt, kan hij een abonnement afsluiten en gebruikmaken van software om zijn technische en financiële administratie overzichtelijk bij te houden. Op een geheel eenvoudige manier kan een ondernemer zijn hele bedrijfsvoering registreren, denk aan zijn klantenadministratie, hoeveelheid paarden, de hoefsmid, aantal trainingen, wormenkuren, de geleverde diensten en de lesplanning. Ieder kwartaal zitten wij bij een ondernemer aan tafel om verslag te doen over zijn bedrijfsvoering. Misschien dat zijn verzorgings- of personeelskosten wel veel te hoog zijn. Wij nemen dan de gehele stalverzorging onder de loep, zoals het uitmesten, opstrooien, voeren en het aanvegen van gangpaden. Het is belangrijk om in kaart te brengen van welke werkwijzen een ondernemer gebruikmaakt en hoe efficiënt zijn personeel werkt. Omdat wij vanwege ons netwerk weten welke innovatieve machines er op de markt zijn en op de hoogte zijn van efficiënte werkwijzen, kunnen wij advies uitbrengen zodat een ondernemer kan bezuinigen op de dagelijkse verzorging van zijn paarden. De ondernemer zou bijvoorbeeld andere boxen kunnen aanschaffen waardoor uitmesten en opstrooien sneller gaan. Of hij zou een machine kunnen kopen om zijn bestaande boxen sneller uit te kunnen mesten.”

#### NIEUWBOUW

Een organisatie als PPHO ondersteunt ondernemers ook bij nieuwbouw. “Fase één is dat we met een ondernemer aan tafel gaan zitten om te kijken wat voor activiteiten hij op zijn bedrijf wil uitvoeren”, verduidelijkt Booy Reuhl. “Dat kan bijvoorbeeld een pensionstalling, manege



▲ De voerrobot hangt in een rail en kan zo het ruwvoer boven de voergoot uitschudden. Een klant van PPHO vertelt tijdens een presentatie van PPHO wat de praktische gevolgen van deze investering zijn.

◆ De voerrobot bevindt zich aan de buitenkant van de vrijloopstal. In de robot zit een gehele kuilbaal.



► Deze hooiruif is vanaf de buitenkant te vullen door een gleuf in de stalwand. Hiermee wordt op de arbeidskosten bespaard en gaat minder ruwvoer verloren.

of trainingsstal zijn. Wij checken dan welke ideeën de ondernemer heeft. De vraag is of hij zijn paarden individueel of in groepsverband wil huisvesten. Bovendien heb je te maken met de locatie waar een ondernemer zijn bedrijf start. Op veel plekken ben je gebonden aan de ruimte. Op basis daarvan gaan we met de ondernemer sparren om in beeld te krijgen wat haalbaar is. Aan ons is het dan de taak om met de vooraf gestelde voorwaarden tot een type stal of bedrijf te komen dat zo efficiënt mogelijk is ontworpen, maar dat niet ten koste mag gaan van het dierenwelzijn.”

PPHO heeft zijn contacten goed op orde met wetenschappers en dierenartsen. “Je kunt namelijk niet alles weten, dus ook wij werken samen met een verschillende partners die specialistische kennis in huis hebben. Zo werkt PPHO intensief samen met DLV bij vragen rondom milieu en ruimtelijke ordening, vergunningen en bouwaanvragen. Wij hebben ook een partner die alles weet over de wetgeving omtrent personeelszaken. Omdat wij een groot netwerk in de paardensector hebben, is een samenwerking met hen succesvol. Soms word je als ondernemer aan alle kanten tegengehouden bij wetswijzigingen, een verbouwing of nieuwbouw. Wij komen bijvoorbeeld ook om de hoek kijken als een ondernemer van zijn stands af wil, maar geen vergunning krijgt voor nieuwbouw. Om korte klappen te maken zijn wij de partij die problemen oplost en bemiddelt.” ■

‘Soms word je als ondernemer aan alle kanten **TEGENGEHOUDEN** bij wetswijzigingen, een verbouwing of nieuwbouw’



## PROFESSIONEEL PLATFORM HIPPISCHE ONDERNEMERS

PPHO, oftewel Professioneel Platform Hippische Ondernemers, is in 2014 door vier zelfstandige ondernemers opgericht: Booy Reuhl, Wilfred Franken, Miriam van der Laan en Floris Brink. “Het grote voordeel van ons team is dat wij mensen zijn uit de praktijk”, zegt Booy Reuhl. “Voordat ik mede-eigenaar werd van PPHO had ik al mijn eigen adviesbureau en een handelsstal in het Gelderse Overasselt. De andere mede-eigenaren hebben naast hun werkzaamheden bij PPHO ook via hun eigen manegebedrijf en brancheorganisaties de nodige kennis opgedaan. Op het moment dat we een ondernemer adviseren, staan wij daar door onze eigen ervaringen ook écht achter. In 2014 hebben we onze krachten gebundeld omdat we de ambitie hadden om ondernemers individueel te ondersteunen in hun bedrijfsvoering en bedrijfsprocessen te optimaliseren. Als klankbord probeer je samen met de ondernemer een stuk visie te bepalen en zaken bij te schaven om meer inkomsten en arbeidsvreugde te genereren en het dierenwelzijn te verbeteren. We richten ons op iedere professional uit de paardensector, dat kan een manege- of pensionhouder zijn of een sportstal. De meeste klanten die zich bij PPHO hebben aangesloten kennen ons al via onze adviesfunctie. Bovendien heeft PPHO een aantal commerciële producten op de markt gezet. Daarnaast proberen we middels PPHO College kennis over ondernemerschap te verspreiden en te netwerken.”



Als klankbord probeer je samen met de ondernemer een stuk visie te bepalen en zaken bij te schaven om meer inkomsten en arbeidsvreugde te genereren en het dierenwelzijn te verbeteren. We richten ons op iedere professional uit de paardensector, dat kan een manege- of pensionhouder zijn of een sportstal. De meeste klanten die zich bij PPHO hebben aangesloten kennen ons al via onze adviesfunctie. Bovendien heeft PPHO een aantal commerciële producten op de markt gezet. Daarnaast proberen we middels PPHO College kennis over ondernemerschap te verspreiden en te netwerken.”

◄ Voordat Booy Reuhl mede-eigenaar werd van PPHO had hij al zijn eigen adviesbureau en een handelsstal.