

"We hebben per direct duidelijke huisregels gesteld"

'De Goudse Manege is een bijzondere plek midden in de stad Gouda. Het is een plek waar je echt lekker kunt genieten! Genieten van paarden en pony's, van het buiten zijn en van de mensen om je heen met dezelfde passie. Kom gerust eens langs, want De Goudse Manege is van iedereen!' Tijd voor een gesprek met Wilfred Franken en Booy Reuhl, eigenaars van hun demobedrijf.

Samen staan ze voor PPHO (Professioneel Platform Hippische Ondernemers BV), het 'adviesbureau met verstand van paardenzaken', met een breed pakket aan producten, van makelaardij tot software voor manegebedrijven, alles tot doel om het leven van de hippische ondernemer gemakkelijker te maken. Beide zijn afkomstig uit de schoot van de FNRS en dragen een schat aan praktijkervaring met zich mee. Conceptmatig denken is hun visitekaartje. Dat leverde hen een jaar of vijf geleden ook de status van manegehouder op. Wilfred Franken: 'We hadden voor de eigenaar de Goudse Manege in de verkoop staan. Een bedrijf in rode cijfers en verval, waar nog maar 150 klanten stonden genoteerd. Niet bepaald een bedrijf waar belangstelling voor was, want er moest sowieso een hoop aan gebeuren. In feite moest je op nul beginnen. Toen hebben we besloten het bedrijf zelf over te nemen en er geleidelijk aan een demonstratiebedrijf van de PPHO van te maken.'

ZELFDE UITDAGINGEN

Booy Reuhl: 'Onze insteek daarbij was dat wij als hippisch adviesbureau met zo'n manege dezelfde uitdagingen van elk ander paardenbedrijf hebben. Ons voordeel is dat we zo daadwerkelijk aan onze klanten en relaties kunnen laten zien hoe onze ideeën in de praktijk uitwerken. En die uitdagingen zijn best groot.' Wilfred Franken: 'Met een storm vloog een deel van het dak van de rijbaan af. Daar lag nog asbest op. We werden door de gemeente verplicht het gehele dak te vervangen. Voor de financiering hebben we met succes gekozen voor crowdfunding.'

BEDRIJF IN BEELD

- **Bedrijfsnaam:** De Goudse Manege
- **Locatie:** Goudse Houtsingel 101, Gouda
- **Eigenaar:** PPHO
- **Type bedrijf:** Manege/ Pensionstal
- **Rechtsvorm:** BV
- **Branchevereniging:** FNRS
- **Aangeboden diensten:** Privélessen, groepslessen niveau 1 t/m 8, sportklassen, leasepaarden, cursussen Paarden & gedrag/ CBR/ Paardrijden zonder angst, kinderfeestjes, verhuur cursus ruimte, koetsenverhuur t.b.v. kaasmarkt Gouda, bruiloften, uitvaarten, toeristen- en groepenvervoer i.s.m. St. Koetserij Gouda, pensionstalling, horeca, evenementen klein en groot, dagbesteding.
- **Ontstaan bedrijf:** in 1972 gebouwd door stichting Manege de Goudse Hout. In noodlijdende en verliesgevendende staat overgenomen per 1-1-2016 door PPHO BV.
- **Omvang:** 55 boxen, 34 lespaarden, 21 pension-/lease paarden en koetspaarden, 3,5 ha weiland, 39 lesgroepen per week en 48 vaste privélessen per week, 3 scholen die paardrijles krijgen in de daluren
- **Personeel:** 1 bedrijfsleider, 5 instructeurs, 6 stalmedewerkers, 1 horecamedewerker, 2 administratieve medewerkers, 7,5 Fte
- **Omzet op jaarbasis:** €538.000
Waarvan horeca: €74.000
- **Tarieven per 1-8-2021:**
jeugd: €25 volwassenen: €30
jeugd kwartaalabonnement (zonder inhalen): €17,13
volwassenen kwartaalabonnement (zonder inhalen): €20,82
pension paard full-service: €407,50
pension pony full service: €377,50

"Begeleiding en gastvrijheid hebben we hoog in het vaandel staan"



Eigenaars van demobedrijf De Goudse Manege, Booy Reuhl en Wilfred Franken.

Daarmee hebben we het dak van de rijbaan en opslagloods kunnen vervangen. Ook de platte daken van de stallen en kantine moesten vervangen worden. We hebben een partner gevonden die onze daken voor 20 jaar huurt, ten behoeve van zonnepanelen. Van de huurpenningen konden wij ook de platte daken vervangen en tevens isoleren.'

Geleidelijk is het manegebedrijf weer bergop gegaan. Booy Reuhl: 'Toen we het bedrijf in 2016 overnamen bedroeg het

verlies op jaarbasis 60.000 euro. We zitten nu op een jaarmzet van 538.000 euro, waarvan 74.000 euro voor rekening van de horeca komt. Het aantal vaste klanten steeg van 150 maar meer dan 400.' Wilfred Franken: 'Toen we begonnen was de eerste prioriteit de manege bekendheid geven in de stad Gouda. We zijn namelijk een echte stadsmanege. Het accent ligt niet op pensionstalling. In feite willen we elke Gouwenaar die iets voor paarden voelt naar de manege halen. Als bedrijf doen we dan ook van alles met paarden op recreatiegebied. We hebben snel



De van oorsprong oude accommodatie wordt gefaseerd gerenoveerd. Foyer, binnenrijbaan en daken hebben al een facelift gehad.

een uitgebreid netwerk opgebouwd door ons overal te laten zien. Tegenwoordig zijn er zelfs hele goede contacten op gemeentenniveau. Men weet ons steeds beter te vinden.'

DUIDELIJKE HUISREGELS

Dat betekent echter niet dat iedereen ten koste van alles zomaar binnen gehaald werd. Wilfred Franken: 'Toen we begonnen hebben we duidelijke huisregels gesteld. Per direct hebben we inhaallessen geschrappt. We werken met speciale kwartaalabonnementen gebaseerd op speciale tarieven. Afzeggen is er niet meer bij en alles verloopt via automatische incasso.' Booy Reuhl: 'Evenmin zijn wij tussentijdse prijsverhogingen uit de weg

gegaan. Voor veel collega's blijft dat nog altijd een heikel punt, bang als men is dat men er klanten door kwijtraakt. Verloop om die reden is echter minimaal, is onze ervaring steeds geweest. De klant wil best een goede prijs betalen, maar hij moet dan wel waar voor zijn geld krijgen. Bij ons rijden ze in vaste groepen van ongeveer hetzelfde niveau. We brengen veel variatie in de lessen aan. En er zijn speciale sportklassen in kleine groepjes, waarin we ook op de theorie van het rijden ingaan. Wie voor het eerst komt, krijgt eerst les tegen gereduceerd tarief, waarin men de manege en paarden leert kennen. Zo kweken we vertrouwen, want niet iedereen stapt met veel bravoure voor het eerst op een paard. Vaak haken kinderen door angst al gauw af. Die angst is nergens voor nodig. Lessen voor starters beginnen met aaien, poetsen, op een vertrouwelijke wijze bezigzijn met een pony of paard. We praten uitgebreid met ouders over het hoe en waarom van deze lessen. Kinderen moeten ervan genieten. Daar gaat het juist om.'

GASTVRIJHEID EN BEGELEIDING

Booy Reuhl: 'We zijn gestart met een oude accommodatie, waaraan nog het nodige moet worden gesleuteld. Plannen hebben we genoeg, maar het moet natuurlijk wel passen in ons bedrijfsplan. Dat vraagt tijd. De foyer en overdekte rijbaan hebben een facelift gekregen. Nu zijn de stallen aan de beurt. Natuurlijk is het prachtig als de stallen gouden knoppen hebben en strak in de verf staan, maar minstens zo belangrijk is de daadwerkelijke bedrijfsvoering. Begeleiding en gastvrijheid hebben we hoog in het vaandel staan. Mensen moeten het bij ons echt naar hun zin hebben. Alleen dan houdt je klandizie in stand. Bedrijfsmatig moet het vooral goed georganiseerd zijn. Dat geeft rust in de bedrijfsvoering.'

HTP-SOFTWARE

En rust heerst er op het bedrijf. De telefoon gaat er niet of nauwelijks. Wilfred Franken: 'Dat komt door heldere afspraken met de klant. We communiceren via email en de app. Als PPHO brengen we hier het door ons zelf ontwikkelde Hippisch Totaal (software) Pakket in praktijk. Hier staan geen uitpuillende ordners en stapels papier in de kasten. Alles is digitaal. Administratie, lesplanning, paardenindeling, loopuren, financiën, omzet, foyer, bevoorrading, kosten, personeelszaken. Met één druk op de knop heb je de actuele situatie beschikbaar.' Booy Reuhl: 'En dat voor 75 euro per maand. Ons softwarepakket draait intussen op ruim zestig ruitersportcentra in ons land.' ●