



## Equine Support International

# 'Grenzen verleggen in **MEXICO**'

Met een subsidie van de Nederlandse ambassade in Mexico op zak willen Carlijn Pontenagel, Jan-Paul Duijndam en Anne Loosveld met hun bedrijf 'Equine Support International' voor de Mexicaanse overheid, onderwijs en ondernemers de schakel zijn in hippische kennis. Het streven hierbij is om met hun expertise en Nederlandse partners de paardensport en het paardenwelzijn vooruit te helpen, waardoor indirect de export op een duurzame wijze wordt vergroot.

▲ Het ESI Team met van links naar rechts Jan-Paul Duijndam, Anne Loosveld en Carlijn Pontenagel.

### INTERVIEW

DE  
PAARDENKRANT  
**EXTRA**

SEPTEMBER/OKTOBER  
2015

TEKST:  
**MARTINA BERK**

BEELD:  
**MARTINA BERK,  
MICHAEL AMICI,  
CARLIJN PONTENAGEL**

34 **35**



**V**oor Jan-Paul Duijndam en Carlijn Pontenagel is het balletje met 'Equine Support International' gaan rollen toen zij samenwerkten met het team van ManageMind Group: een projectgroep van zelfstandige ondernemers. "Carlijn en ik waren vorig jaar via ManageMind Group en Academy Bartels uit Hooge Mierde betrokken bij een project in China", vertelt Jan-Paul Duijndam. "Academy Bartels was benaderd door de Heilan Equestrian Club vanwege hun rijtechnische expertise en de familie Lips werd ingeschakeld voor eventing en springen. ManageMind Group heeft dit project gedeeltelijk gecoördineerd en bepaalde tools ontwikkeld. In de periode dat wij als trainer bij Heilan waren, hebben we een ruitervolgsysteem ontworpen zodat de ruiters en de trainers konden bijhouden hoe zij zich ontwikkelden."

"Wij merkten dat er bij Heilan Equestrian Club veel vraag was naar kennis. De mensen kopen een paard als statussymbool, bouwen geweldige accommodaties en hebben personeel in dienst, maar het ontbreekt hen vaak aan paardenkennis in zijn algemeenheid. Ieder bedrijf dat aan handel doet of contacten heeft met het buitenland zal dit herkennen. Daarom is het van belang dat wij mensen in het buitenland vanaf het basisniveau kennis en vaardigheden gaan bijbrengen. De ervaring die we onder andere bij Heilan hebben opgedaan, zetten we in voor ons bedrijf."

## 'We willen onszelf uiteindelijk **OVERBODIG** maken'

### MEXICO

Kort daarna ontmoetten Carlijn Pontenagel en Anne Loosveld elkaar in Ermelo tijdens een trainingsweekend. Anne had net anderhalf jaar in Mexico gewerkt als ruiter en instructeur, dus zij raakten met elkaar aan de praat over hun ervaringen met China en Mexico. "Ik had mezelf in Mexico bijna in tien kunnen delen", zegt Anne Loosveld. "Aan alle kanten werd ik gevraagd. In Mexico hebben ze geen hippisch onderwijs zoals in Nederland, dus iedere stal heeft daar een goede stalruiter nodig die het personeel kan opleiden. In dat soort landen wordt alles voor de ruiters klaargezet. De staljongens zijn daar de hele dag met de verzorging van de paarden in de weer. Ik merkte dat er veel kennis tekort was met betrekking tot de dagelijkse verzorging. Zo heb ik weleens meegemaakt dat er geen dierenarts werd ingeschakeld toen een paard koliek had."

Zodoende bundelden Anne, Carlijn en Jan-Paul hun krachten. Carlijn Pontenagel reisde voor twee weken af naar Mexico om samen met Anne om de tafel te kunnen zitten bij de Mexicaanse bond, de Nederlandse ambassade en een aantal stallen. Anne Loosveld: "Bij ieder

gesprek waren de betrokken partijen direct enthousiast over ons bedrijfsconcept. Er is bijvoorbeeld gesproken over een talentenplan en over opleidingen. En diverse stallen vroegen specifiek naar het opleiden van het personeel. Bij de Nederlandse ambassade in Mexico hebben wij in overleg met de landbouwwaad een subsidie ontvangen. Met dit bedrag willen wij door middel van een verdienmodel een pilot opzetten waarbij we stalpersoneel de beginselen van de verzorging leren. Hierna hopen wij dat we dit project als een 'good practice' in kunnen zetten. De landbouwwaad waarborgt en ondersteunt de Nederlandse export en is zodoende blij met een organisatie als ESI. De raad geeft ook marktinformatie af aan ondernemers die de internationale markt willen betreden."

### SAMENWERKINGSMODEL

Zowel voor federaties als voor onderwijsinstellingen op mbo- of hbo-niveau en commerciële bedrijven is ESI de partij die opleidingen voor stalmedewerkers, managers en docenten in de paardensector kan verzorgen. "Er zijn allemaal mogelijkheden te bedenken van manieren van onderwijs en partnerschappen waardoor je daar een doorlopende leerlijn creëert", zegt Carlijn Pontenagel. "ManageMind Group is een partner die wij voor dit soort complexe vraagstukken kunnen gebruiken. Verandertrajecten waarbij je de overheid, het onderwijs en het bedrijfsleven aan elkaar wilt koppelen in een samenwerkingsmodel vragen binnen instellingen een andere manier van denken. De kracht van ManageMind Group is dat in het verleden binnen de topsectoren van Nederland al ervaring is opgedaan met dit soort opdrachten."

"Met onze eigen onderwijskundige en bedrijfsmatige achtergrond zorgen wij ervoor dat er voor de opdrachtgever een eindproduct komt te liggen. We streven ernaar dat we altijd op een duurzame manier te werk gaan. We willen onszelf uiteindelijk overbodig maken. Als wij bijvoorbeeld een opleidingsprogramma ontwikkelen, zorgen we ervoor dat er in het land personen inhoudelijk worden opgeleid en de vereiste skills ontwikkelen. Wij linken de juiste contactpersoon aan onze opdrachtgever als er over een bepaald vakgebied een vraag komt. Op dit moment zijn we in gesprek met een heleboel interessante Nederlandse partijen die internationaal actief zijn. Voor ons is het een groot voordeel dat wij in Nederland in de paardenbusiness zitten en een netwerk hebben opgebouwd. We hebben

▼ Anne Loosveld met één van haar trainingspaarden op een wedstrijd op het terrein in San Miguel de Allende, Mexico.



Academy Bartels ook als partner. ESI heeft al leuke opdrachten lopen, vanuit Brazilië en Amerika hebben we aanvragen.”

### KENNIS MEELEVEREN

Jan-Paul Duijndam: “We staan daar niet met zijn drieën, maar we vertegenwoordigen de Nederlandse paardensector. Nederland heeft een unieke positie wat betreft de fokkerij, de sport, kennis en qua organisatie. Om deze positie te kunnen vasthouden, moeten we onze kennis gebruiken om het buitenland verder te helpen. Over de hele wereld worden paarden geëxporteerd, maar er gaat niet voldoende kennis mee. ESI is niet de partij die in paarden bemiddelt, maar kennis meevert zodat de paarden goed terechtkomen. Voor verkopende partijen uit Nederland zitten hier voordelen aan. Op het moment dat een paard in het land aankomt, geven wij advies en dragen we kennis aan omtrent de voeding, het harnachement, veterinaire kennis en de manier van trainen of lesgeven. Dat kan bijvoorbeeld door een opleiding of door middel van een product waarin ze de informatie kunnen vinden.”

### CULTUURVERSCHILLEN

“Ieder land vraagt een andere benadering”, licht Jan-Paul toe. “Zo zijn we in China en Mexico ook te werk gegaan. Je kunt pas verder denken als je de vraag van de opdrachtgever in kaart hebt gebracht en een beginsituatie hebt geschetst.

## ONDERWIJS IS SLEUTEL TOT SUCCES

“De wereld is onze speeltuin”, grapt Carlijn Pontenagel. “Wij willen pionieren en tot de jonge, avontuurlijke ondernemers van de paardensport behoren. Ik wil ontzettend graag naar het buitenland. Met mijn onderwijskundige opleiding en mijn passie voor het opleiden van mensen houd ik mij binnen ESI voornamelijk bezig met educatie. Ik ben er heilig van overtuigd dat onderwijs de sleutel tot succes is. Het is een groot voordeel dat Anne Loosveld Spaans spreekt, graag reist en veel contacten heeft in Zuid-Amerika. Zij heeft namelijk een tijdje op Curaçao gewoond. Anne studeert sportpsychologie en heeft een Master bedrijfseconomie afgerond. Jan-Paul Duijndam werkt meer vanuit Nederland en kan door zijn netwerk partijen met elkaar verbinden. Hij is opgegroeid op het familiebedrijf Manege de Prinsenstad in Delft en hij heeft vijf jaar voor de FNRS gewerkt als bedrijfsadviseur. Hierdoor heeft hij een goede kennis van de sector. Door zijn werk als allround mediator is Jan-Paul een kei in communicatie. De kracht van ons bedrijf is dat we met zijn drieën elkaar beroepsmatig aanvullen. Met de huidige technieken kunnen we in elk land met elkaar communiceren. Wanneer we op verschillende plekken in de wereld projecten hebben lopen, zullen wij meer afgestudeerde professionals in gaan zetten.”

In diverse landen hebben wij Nederlandse contacten zitten waar wij informatie vandaan halen. Het is belangrijk om te weten hoeveel paarden er naar een land worden geëxporteerd, hoe de paardensector is georganiseerd en hoe je zaken doet met partners met verschillende culturen. Wij zoeken daarom ook contact met de Nederlandse ambassades om hierover tips te krijgen. Maar je hebt natuurlijk meer hulpmiddelen. In China werkten we met een tolk en die vroegen we de oren van het hoofd vanwege de

cultuurverschillen. Het enige obstakel daar was dat de tolk geen paardenkennis had. Daarnaast hadden wij veel contact met de Nederlandse dierenarts Joop Loomans en de dierenartsen van Dierenkliniek Emmeloord, die een dependance in China opgezet hebben. Maar je kunt ook andere Nederlandse partners opzoeken die zakendoen met dat soort landen.”

Anne Loosveld: “We moeten uitkijken dat we niet te Nederlands denken. Eén van onze pijlers is om het land te voorzien van kennis in plaats van alles uit Nederland te halen. Er zijn talloze constructies te bedenken om lokale grondstoffen te gebruiken om de werkgelegenheid in het land te stimuleren. In Zuid-Amerika groeit bijvoorbeeld veel alfalfa en dat voert men aan de paarden. Ze gebruiken voor de rijbaan ook vulkaanzand. Door Nederlandse partners ter plaatse in te schakelen kun je mensen in het land opleiden om de kwaliteit van de sector te verbeteren. Heel veel Zuid-Amerikaanse landen hebben soortgelijke problemen als Mexico. Als onze missie in Mexico zich als een olievlek verspreidt, kunnen we ook de omliggende landen in dit continent vooruit helpen.” ■

▼ Carlijn Pontenagel bezocht de Longines China Tour in Shanghai om nog beter het huidige niveau in kaart te kunnen brengen.



‘Ieder land  
vraagt een  
andere  
**BENADERING**’