

Dennis Swennen: 'ESHA is een veiling voor iedereen'

SCHIJNDEL – Na vijf jaar is de European Sport Horse Auction inmiddels een gekend veilingplatform. En hoewel fysieke veilingen momenteel niet mogelijk zijn, weet het ESHA-team online zowel hun aanvoer als afzet op peil te houden. Iedere twee weken maakt organisator Dennis Swennen een nieuwe collectie bekend. Waar zijn vaste klantenkring, zij het inmiddels online, maar wat graag op springt.

door Chris de Heer

“Het veilingidee is eigenlijk uit nood geboren”, blikt Swennen terug. Toen hij na een blessure langdurig langs de kant stond sprong hij in het gat tussen de eliteveilingen. “Daar was destijds markt voor. Ook de gewone fokker of opfokker wil een keer verkopen.

‘Het type paard dat wij verkopen, daar is het hele jaar markt voor’

Aan huis valt dat niet altijd mee. Waarom bied ik die mensen geen platform was mijn eerste gedachte.”

Inmiddels is het vijf jaar en duizend referenties verder. “Een ongelooflijk aantal. En de nummers groeien nog altijd. Van alle kanten is er interesse. Zowel vanuit de aanbidders, die bij ons met ieder type

paard terecht kunnen, als vanuit de kopers. Zij gaan meer en meer af op ons woord en de manier van werken. En de referenties die we hebben beginnen in ons voordeel te werken.”

Samenwerking

Het team van de ESHA kan ook op de hulp van Kees van den Oetelaar,

die inmiddels van grote waarde is, rekenen. “De eerste drie jaar kregen we wel wat support van hem. ‘Hou vol’, zei hij altijd. Tot we na een aantal veilingen eens om tafel zijn gaan zitten. De manier van veilen sprak hem aan. Transparant en non-nonsense. We kregen zijn steun. En inmiddels brengt Kees niet alleen paarden in, maar ook klanten mee.”



Alcatraz, die een nieuwe eigenaar vond via de ESHA-veiling, werd dit jaar kampioen bij de vierjarigen in Italië.



Deze Paratheos Optimus (v. Marius Claudius) mag zich in Engeland momenteel de beste vijfjarige op de FEI-ranking noemen.

Dit jaar moest ook de ESHA zich, zij het noodgedwongen, richten op de online markt. “Dat kwam in eerste instantie uiteraard als een verrassing. We hadden voor april en mei een meerdaagse veiling gepland staan. Alles stond fris en geschoren op de video en het team was paraat. En ineens mocht niets meer. De 150 paarden die we klaar hadden, wilden we de mensen ook niet onthouden. Zo bouwden we de website om naar een online veilingplatform. Op die manier konden we zowel de inbrengers als de afnemers van paarden blijven voorzien. Wij hebben hen niet laten vallen. En zij ons niet.”

Specifieker bedienen

Na een aantal edities kan er ook al een voorzichtige balans opgemaakt worden door Swennen. “Kijk, de sfeer van een fysieke ESHA-veiling, dat missen de mensen. Daar draait het niet alleen om paarden kopen. Het is ook netwerken, met daarbij een hapje en een drankje. Dat vang je niet op met een mooie video en een goed verhaal. Maar doordat we nu kleinere groepen paarden veilen, kun je de klant wel specifieker bedienen. We worden op voorhand nog meer gebeld. En je kunt het allemaal wat gericht sturen. Dat is wel het positieve effect van deze situatie.”

Daarbij lijkt ook het wereldwijde bereik nog altijd te groeien. “Of we veel nieuwe klanten hebben? Pak dat er 75 procent vaste klanten zijn.

‘Wij hebben een sterke basis en willen een veiling zijn voor iedereen’

Die laatste kwart verschilt per keer. De één wil een veulen of een fokmerrie. De ander zoekt jonge paarden of juist routiniers. Wat dat betreft is onze basis sterk. Wij willen een veiling zijn voor iedereen. Daarbij lijkt het internet momenteel te werken. Mensen horen goede verhalen en kennen de garanties. Het gaat er niet zozeer om wat je koopt, maar van wie je koopt. Die naam willen wij hoog houden.”

Effectief

Om de twee weken een lot paarden lijkt veel. Al geldt dat niet voor de ESHA-initiatief nemers. “Bijna 90 procent van de paarden vertrekt ook effectief. Dan blijkt dus toch dat er markt voor is. Daarbij zijn ook de prijzen nog altijd goed. Inbrengers blijven aanbieden omdat het aan huis lastig verkopen is. En kopers kunnen bij ons naar hun zin shoppen, of winst kopen. Zij komen dus ook terug. Je moet ons niet vergelijken met een eliteveiling, waar maar één tot twee keer per jaar een collectie kan worden samengesteld om exclusief te blijven. Het type paard dat wij verkopen, daar is het hele jaar markt voor. En dan is het als klant plezierig om iedere twee weken een nieuwe kans te krijgen.”

Veulens

Aanstaande week staat in het teken van veulens, die van woensdag tot en met zondag gekocht kunnen worden. “Een mooi, selectief lot,



De in de ESHA-veiling verkochte AES-hengst Four Seasons (v. For Pleasure) won begin deze maand onder het zadel van Sjoerd Kommers de vierjarigen rubriek in Etten-Leur.

uit Nederland, België, Duitsland, Denemarken en Italië. Veulens uit goede stammen, die commercieel ogen en aan onze standaard voldoen. De week erop veilen we de breedste groep, die ik persoonlijk het mooist vindt. Van een drachtige fokmerrie tot een routinier, die zo een 1,35 m. springt. Dan kun je echt laten zien dat je van alles wat in de winkel hebt.”

ling van september. Jonge, frisse talentvolle paarden, met kwaliteit om op niveau mee te doen.”

Referenties

Dat men bij de ESHA zulke paarden kan vinden bewijzen de referenties inmiddels. AES-hengst Four Seasons won onder het zadel van Sjoerd Kommers de vierjarigen rubriek in Etten-Leur. Alcatraz werd dit jaar kampioen bij de vierjarigen in Italië. En Paratheos Optimus mag zich in Engeland momenteel de beste vijfjarige op de FEI-ranking noemen. “Dan vergeet ik nog een stel goedgekeurde hengsten en bijvoorbeeld Farmgraaf die in Amerika momenteel winnend 1,50 m. springt. Bij ons koop je nog kwaliteit voor een realistische prijs. Of dat nu live of online moet gebeuren.”

Fysieke veiling

Mocht het ooit weer binnen het toelaatbare vallen, dan is Swennen de eerste die weer een fysieke veiling zal organiseren. “Ik denk dat we daar allemaal wel naar uit kijken, al is internet niet meer weg te denken. Mensen zijn het gewoon gaan vinden. Zeker met het vertrouwen en de garanties die wij bieden. Online is een hoop werk, maar als het staat dan loopt het als een geoliede machine. Bij een fysieke veiling komen meer factoren kijken. De accommodatie, het personeel, de stallen, het verplaatsen van de paarden. Dat werk is ons afgenomen. Al vind ik het toch niet zo erg om de mouwen weer eens op te stropen!”



KWPN-hengst Farmgraaf (v. Verdi TN) werd verkocht in de ESHA-veiling en presteert sterk in het 1,50 m-springen in Amerika.