



# Gemeinsam gestalten

**Nach den Veranstaltungen der Bezirksverbände im vergangenen Jahr, bei denen das Thema Zucht im Mittelpunkt stand, geht es in den kommenden Wochen um die Vermarktung.**

Von Ulrich Hahne

Im vergangenen November suchte der Hannoveraner Verband mit dem neuen Vorsitzenden Hans-Henning von der Decken auf Veranstaltungen in den Bezirksverbänden den direkten Weg an die Basis. Damals ging es schwerpunktmäßig um die Gestaltung des Zuchtprogrammes. Ideen wurden aufgenommen und kurzfristig umgesetzt. Weniger als ein halbes Jahr später wurden Änderungen im Zuchtprogramm vorgenommen. In diesem Jahr steht die Vermarktung im Mittelpunkt. Die Resonanz war im vergangenen Herbst ausschließ-

**Die Verdener Auktion ist der Hauptabsatzweg des Hannoveraner Verbandes und soll dies im Hinblick auf Pferde- und Umsatzzahlen auch bleiben.** Foto: Ernst

lich positiv, und sofort stand die Forderung der Basis im Raum, dass diese Art der Veranstaltungen unbedingt wiederholt werden müssten. „Diesem Wunsch kommen wir gerne nach“, sagt der erste Vorsitzende, der ebenfalls gute Erinnerungen an die bisherigen Veranstaltungen hat.

Auf einem Zukunftsworkshop im März haben der geschäftsführende Vorstand und die Abteilungsleiter des Hannoveraner Verbandes Visionsbausteine zu unterschiedlichen Themenbereichen herausgearbeitet:

1. Verzahnung von Zucht und Sport
2. Züchterbindung
3. Vertriebswege und Absatzstrukturen
4. Profilbildung in der Zucht.

Auf der Delegiertenversammlung am 10. April und in der nachfolgenden Ausgabe 05/2018 von DER HANNOVERANER hatte Dr. Werner Schade diese Visionsbausteine und das, was damit im Zusammenhang steht, erläutert. Der Vorsitzende hatte in der gleichen Ausgabe im Editorial hierzu Stellung genommen und das weitere Vorgehen angekündigt. Dazu gehören die Ausarbeitung von Ideen durch die Vorstandsgremien und die Einbeziehung der Mitglieder des Hannoveraner Verbandes.

Innerhalb des Vorstandes wurden zu jedem Visionsbaustein Arbeitsgruppen gebildet, die ihre Arbeit aufgenommen und erste Ideen entwickelt haben. Diese wurden in der Vorstandssitzung am 23. August dem gesamten Gremium vorgestellt, nach Anregungen aus dem Vorstand inzwischen weiter verfeinert und sollen nun an der Basis diskutiert werden. Der Schwerpunkt soll auf dem Visionsbaustein „Vertriebswege und Absatzstrukturen“ liegen, der Vermarktung also.

Die zentralen Fragen, die in dieser Arbeitsgruppe behandelt werden sind:

- Was wollen wir?
- Was bieten wir?
- Was will der Markt?
- Wie verkaufen wir?

Die Frage „Was wollen wir?“ wurde in zwei Bereiche unterteilt. Für den Hannoveraner Verband sind die Ziele die Züchter beim Absatz zu unterstützen sowie die Wirtschaftlichkeit für den Verband. Diese beiden Ziele müssen für jegliche Vermarktung durch den Hannoveraner Verband gelten. Für die Arbeitsgruppe gilt es, Absatzwege zu identifizieren (Wie verkaufen wir?), Zielgruppen festzulegen/

Anzeige

**PROGRID**  
Paddockmatten und Reitplatzgitter  
[www.ridcon.de](http://www.ridcon.de)

- Reitplatzmatten
- Paddockgitter
- Gummimatten
- EVA-Matten



Käufer (Was will der Markt?) sowie Produkte zu beschreiben/Reitpferde (Was bieten wir?). Es ergeben sich die Fragen, welche Absatzwege und welche Produkte zu welchen Zielgruppen passen.

Die Verdener Auktion ist der Hauptabsatzweg des Hannoveraner Verbandes und soll dies im Hinblick auf Pferde- und Umsatzzahlen auch bleiben. Dennoch ist sich die Arbeitsgruppe einig, dass auch zusätzliche Absatzwege in den kommenden Jahren genutzt werden sollen. Hinsichtlich der angebotenen Pferde erscheint im Bereich der Reitpferde eine Differenzierung, die über das Alter und die disziplinspezifische Eignung hinausgeht, in der Vermarktung sinnvoll.

Insbesondere wurde im Hinblick auf die Frage „Was will der Markt?“ festgehalten, dass Angebote im Hinblick auf Zielgruppen zukünftig vermehrt auf diese ausgerichtet werden müssen. Kriterien sind dabei die Nutzung unterschiedlicher Vermarktungswege sowie die Einteilung nach Qualität, Menge oder Disziplinen und Geschlecht.

### Status Quo der Vermarktung

Die Arbeitsgruppe hat zum Status Quo der Reitpferdevermarktung in Verden festgehalten, dass der Verkauf durchschnittlicher Pferde derzeit überwiegend recht gut funktioniert, wobei der Springbereich besser läuft als der Dressurbereich. Im Bereich Dressur ist derzeit die Rekrutierung von hochkarätigen Nachwuchspferden und deren Weg zum Spitzenpferd zu verbessern. Ausbildung, Vorbereitung und Vermarktungszeitpunkt können noch besser aufeinander abgestimmt werden. Die Rekrutierung der Auktionspferde verdient also besondere Aufmerksamkeit, und hierzu ist der Austausch mit den Züchtern besonders wichtig. Auf

den kommenden Veranstaltungen gilt es herauszuarbeiten, welche Ansprüche die Züchter an den Auktionsstandort stellen. Dieser Bereich wird sicherlich weite Teile der Diskussion in Anspruch nehmen.

Vielfältig ist das Themengebiet der Arbeitsgruppe, die sich mit der Verknüpfung von Zucht und Sport befasst. Die Wahrnehmung Hannovers und Verdens für den Absatz wird durch den Sport erheblich erhöht, weil Sportreiter eindeutige Kunden sind. Gleichzeitig wird die Gewinnung zukünftiger Züchter sehr stark über den Sport definiert werden. Einen vorläufigen Schwerpunkt der Arbeit bildet allerdings die Gestaltung des Verdener Sommerturniers.

Hinter der Frage der Profilbildung in der Zucht steht die deutlichere Differenzierung der Sparten Dressur, Springen und Vielseitigkeit. Die Darstellung und Bewertung der Pferde für die einzelnen Disziplinen stehen dabei im Fokus. Die Arbeitsgruppe Züchterbindung beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit der Frage, wie eine größere Züchternähe erreicht werden kann, und wie die Züchter in den Regionen besser betreut werden können. Zudem spielt die Außenwirkung über die Medien und durch Verbandsrepräsentanten eine entscheidende Rolle.

Es ist offensichtlich, dass die Entwicklung der Visionsbausteine im Zusammenhang zu sehen ist und dass diese nicht zuletzt über die Frage der Züchterbindung verknüpft sind. Alle Arbeitsgruppen haben das Ziel, eine positive Entwicklung in den betreffenden Themenbereichen zu bewirken. Gelingt dieses, wird allein dadurch die Züchterbindung erhöht. ■

## Die Arbeitsgruppen

### Verzahnung von Zucht und Sport

Hans-Henning von der Decken  
Matthias Klatt  
Klaus Storbeck  
Hermann-Jürgen Rump  
Jörg Clasen  
Ralf Wagner  
Dr. Werner Schade

### Züchterbindung

Theodor Leuchten  
Jürgen Stuhmann  
Bernhard Üffing  
Edda Kröner  
Walter Robert  
Ulrich Hahne

### Vertriebswege und Absatzstrukturen

Jörn Wedermann  
Franz Bürmann  
Harm Kleemeyer  
Johann von der Decken  
Frerich de Riese  
Jörg-Wilhelm Wegener

### Profilbildung der Zucht

Hartmut Wilking  
Uwe Wichers  
Thorsten Hogrefe  
Anne Kollberg  
Harald Thelker  
Dr. Ludwig Christmann

- 13. November**  
**BZV Hannover und Braunschweig**  
Reitanlage Klatt, Oberdorf 13,  
38729 Hahausen, Beginn: 19 Uhr
- 14. November, BZV Lüneburg**  
Gasthaus Rütters, Hauptstr. 1,  
21376 Salzhausen, Beginn: 19 Uhr
- 15. November, BZV Stade**  
Kluster Hof, Bremervörder Str. 50,  
27432 Basdahl, Beginn: 19 Uhr
- 20. November**  
**BZV Ostfriesland/Oldenburg**  
Gasthaus Meta, Kirchstr. 1, 26835 Hesel,  
Beginn: 20 Uhr
- 21. November**  
**BZV Osnabrück/Emsland und**  
**BZV Hannover**  
Bauernschänke, Bocklage, 49451  
Holdorf, An der Bundesstr. 11,  
Beginn: 19 Uhr
- 22. November**  
**BZV Nordrhein-Westfalen**  
Haus Frambach, Beckrather Str. 24,  
41189 Mönchengladbach,  
Beginn: 19 Uhr
- 24. November**  
**BZV Hessen/Süddeutschland**  
Hotel Zur Schmiede,  
Ziegenhainer Str. 26, 36304 Alsfeld,  
Beginn: 17 Uhr