

Afstudeerwerkstuk

Popularisering van de Western sport



Auteur: Liza Groot Severt

Popularisering van de Western sport

Marktonderzoek met als doel de Western sport meer naamsbekendheid te geven

Liza Groot Severt
Slootsdijk 10a
7261 SB Ruurlo
liza_grootsevert@hotmail.com
06 22364026

CAH Vilentum Dronten
De Drieslag 4
8251JZ Dronten
Afstudeerdocent: R. van der Beek

Ruurlo, juni 2015

Voor u ligt mijn Afstudeerwerkstuk, ook wel scriptie genoemd, waardoor het einde van de opleiding echt in zicht komt. Het einde van mijn studentencarrière aan de CAH Vilentum te Dronten.

Ik ben in september 2011, na mijn VWO, de opleiding 'Bedrijfskunde en Agribusiness' major 'Hippische bedrijfskunde' begonnen en nu na 4 jaar studeren in Dronten, ben ik bezig deze studie af te ronden. Er komt niet alleen een einde aan het leerzame en gezellige studentenleven in Dronten, het vormt ook een nieuw begin. Een nieuw begin met volop nieuwe uitdagingen.

Verder wil ik nog even stilstaan bij het onderwerp gekozen is voor dit Afstudeerwerkstuk. Zelf ben ik ongeveer 16 jaar fanatiek paardensporter. Vanaf het begin ben ik begonnen met Western rijden. Ik heb maar een enkele keer op een Engels zadel gereden. Vanaf ongeveer mijn 12^e ben ik mij gaan specialiseren in de discipline Reining, heb ik in de Youth classes meerdere Nederlandse titels op mijn naam gereden en ben ik diverse keren met het Youth team uitgezonden naar Europese kampioenschappen. Ik heb de sport dus op topsport niveau beoefend. Dit jaar begint de sport ook voor mij weer opnieuw. Een nieuw paard en daarbij zal ik de Youth jaren en de jaren bij de Young riders achter mij laten. Ik zal de stap naar de Senioren moeten proberen te gaan maken. Ook in deze klasse hoop ik uiteindelijk net zo goed te kunnen worden als dat ik voorgaande jaren heb kunnen laten zien.

Graag wil ik ook van deze gelegenheid gebruik maken om een aantal mensen te bedanken. Allereerst mijn afstudeerdocente mevrouw R. van der Beek, mentor de heer G.W. Stoffer en alle andere docenten die mij in de afgelopen jaren kennis hebben overgedragen, bedankt voor jullie inzet. Tot slot gaat mijn dank uit naar mijn familie en vrienden. Zij waren mijn steun en toeverlaat tijdens deze periode en hebben ook voor de nodige afleiding gezorgd.

Groeten Liza

Inhoud

Titelpagina	2
Voorwoord	3
Inhoud	4
Samenvatting.....	6
Abstract	7
1. Inleiding	8
2. Analyse Western sport	10
2.1 Omgeving Western sport (externe analyse)	10
2.2 De Western sport (interne analyse)	14
2.3 SWOT-analyse.....	17
3. Methodes sportmarketing.....	19
3.1 Sportmarketing.....	19
3.2 Het Abell-model.....	20
3.3 Benchmarking.....	20
3.4 SPLISS-model	21
3.5 Klanttevredenheid.....	25
4. De Western sport (resultaten klantenanalyse)	27
4.1 De Western ruiter (het Abell-model)	27
4.2 De Western organisaties (benchmarking)	28
4.3 Popularisatie Dressuur sport (benchmarking).....	30
4.4 Beleid Western sport (SPLISS-model).....	31
4.5 Imago Western sport (enquête resultaten niet-Western ruiter)	34
4.6 Groeimogelijkheden Western sport (enquête resultaten Western ruiter).....	36
5. Conclusie	40
5.1 Conclusie sportmarketing.....	40
5.2 Conclusie klantenanalyse	42
5.3 Hoofdconclusie	44
6. Advies	45
6.1 Aanbevelingen.....	45
6.2 Advies per pijler van het SPLISS-model	47
7. Discussie	49
7.1 Discussie	49

7.2 Vervolg onderzoek.....	49
Literatuurlijst	50
Bijlagen	52
1. De Western sport	52
2. Correspondentie Western organisaties	60
3. Enquête	64
4. Enquête resultaten	67

De Western sport is in Nederland een kleine discipline binnen de paardensector. Het beeld dat van de Western sport bestaat komt niet overeen met wat de sport daadwerkelijk inhoudt, dat blijkt uit de resultaten van de gehouden enquête. Ondanks dat er een verkeerd beeld heerst, is er veel interesse om meer over de Western sport te leren.

De Western sport is een sport met diverse disciplines, iedere discipline heeft een eigen doel. Doordat er vele mogelijkheden binnen de Western sport zijn, kan de Western sport op diverse 'vragen' van afnemers inspelen. Zo kan men op recreatie niveau de Western sport beoefenen en op een ontspannen manier met het paard bezig zijn. Maar ook op competitie niveau speelt de Western sport in en biedt verschillende wedstrijden aan, waarbij er diverse disciplines beoefend kunnen worden.

De Western sport is onderverdeeld in diverse organisaties. Deze organisaties zijn erg op zichzelf gesteld en zullen niet snel toenadering bij een andere organisatie zoeken. Toch zijn deze organisaties bestuurlijk gezien hetzelfde ingericht en hebben ze hetzelfde doel voor ogen, het promoten van de Western sport.

Een Abell-model geeft inzicht in het werkkterrein en de groeimogelijkheden van een organisatie. Uit het Abell-model toegepast op de Western sport blijkt dat de Western sport nog niet op alle behoefte van de verschillende afnemers inspeelt en niet alle 'technologieën' benut. Er zijn groeimogelijkheden op gebied van opleidingen en ontwikkeling maar ook op gebied van verenigingsstructuur en promotie.

De benchmarking geeft aan dat de Western sport krachten moet bundelen en samenwerking moet opzoeken. Dat de organisaties van elkaar kunnen leren en samen sterker staan dan alleen. Tevens komt er naar voren dat er meer naamsbekendheid gecreëerd kan worden door meer gebruik te maken van de commercie. De commercie zal hoogte moeten gaan krijgen van de (top)prestaties en de toegevoegde waarde van de Western sport.

Uit de resultaten van de enquête onder de niet-Western ruiter komt naar voren dat er veel interesse is voor de Western sport, dat men graag meer wil leren over de sport en dat graag wil doen doormiddel van het te proberen. Daarnaast wordt aangegeven dat ze meer over de Western sport willen horen. Ze willen graag weten waar het allemaal beoefend kan worden en waar wedstrijden gehouden worden. Maar ook willen ze graag meer lezen over de Western sport via de vakbladen.

De resultaten van de enquête onder de Western ruiter geeft aan dat ze graag zien dat de verschillende organisaties gaan samenwerken en samen naar buiten treden. Dat de sport transparanter, toegankelijker en meer aandacht krijgt.

De conclusie van het onderzoek dat de Western sport meer moet gaan samen werken, dat er meer mogelijkheden moeten komen om de Western sport te beoefenen maar dat er ook meer aandacht aan de media en commercie moet worden geschonken. Op deze manier zal de sport gaan groeien en zal er meer naamsbekendheid ontstaan, zullen er nieuwe leden aangetrokken worden en zullen bestaande leden betrokken blijven.

Abstract

The Western sport is a small equestrian discipline in the Netherlands. The image of the Western sport that exists does not match with the actual image. Despite the image of the sport is not correct, there is a lot of interest to learn more about the Western sport.

The Western sport is a sport with a variety of disciplines, each discipline has its own purpose. Because there are many opportunities in the Western sports, can the Western sport can respond to a variety of the "needs". It is possible to ride on a recreation level and enjoy the relaxing way of working with horses. But also in a competition level, the Western sports offers several contests in which various disciplines can be practiced.

The Western sport is divided into various organizations. These organizations are very fond of themselves and don't like to seek rapprochement with other organizations. However, these organizations are decorated administratively the same and have the same goal, to promote the Western sport.

An Abell-model provides insight into the work area and the growth potential of an organization. The Abell model applied to the Western sport shows that the Western sport doesn't anticipate at all the needs of various customers and not all ' technologies ' exploited. There are growth opportunities in the field of training and development, but also in terms of union structure and promotion.

The benchmarking indicates that the Western sport forces must join and have to go to work together. That the organizations can learn from each other and that they are stronger together than alone. Also coming forward that more awareness can be created by making more use of commerce. Commerce will have to be aware of the (top) performance and of the added value of the Western sport.

The results of the survey of the non-Western rider shows that if there is much more interest in the Western sport, they would like to learn more about the sport and would like to do it by trying it. In addition, it is indicated that they want to hear more about the western. They want to know where it can be practiced and where competitions are held. But they also want to read more about the sport through the journals.

The results of the survey of the Western rider indicates that they wish to see the different organizations will work together and come out as one. That the sport is more transparent, more accessible and gets more attention.

The conclusion of the study is that the Western sport has to work more together, that there should be more opportunities to practice the Western sport but also to create more attention to the media and commerce. In this way, the sport will grow and will create more awareness, new members will be recruited and existing members will be remain involved.

Aanleiding

De Western sport is momenteel groeiende, waardoor de interesse voor deze tak van paardensport toeneemt. Er wordt op diverse beurzen, maneges etc. steeds meer aandacht aan de Western sport gegeven. Toch bestaat er nog vaak een onjuist beeld van de Western sport, namelijk Rodeo rijden, wat eigenlijk maar een klein onderdeel is binnen de gehele Western sferen. Deze zijn in Amerika en Canada algemeen begrip en er worden jaarlijks diverse Western/rodeo festivals georganiseerd. Een voorbeeld hiervan is Calgary Stampede. Dit is een groot rodeo festival dat jaarlijks in Canada Calgary wordt georganiseerd¹. In bijlage 1 wordt een samenvatting van de Western sport gegeven.

De Western sport is ontstaan bij het werk van de cowboys op de prairie. Er werd een comfortabele en veilige manier van rijden ontwikkeld, waarbij het van groot belang was dat de paarden soepel, wendbaar, rustig en een werklustig karakter hadden. Ze moesten met één hand bestuurd kunnen worden, zodat de andere hand voor het overige werk, lasso gooien, openen van hekwerk etc. beschikbaar was. De cowboy en zijn paard mochten zo min mogelijk vermoeid raken. Dit alles vormde de basis van de Western sport zoals we die tegenwoordig kennen.

Ondanks dat er groeiende interesse voor de sport heerst, bestaat er een verkeerd beeld en imago van de sport. Een ander probleem, waar de diverse organisaties tegen aan lopen is dat de ledenaantallen eerder terug lopen dan toenemen. Een tegenstrijdige ontwikkeling gezien de toenemende interesse voor de sport.

Deze samenloop van ontwikkelingen maakt het interessant om de Western sport te onderzoeken, op welke manier is mogelijk om de Western sport meer naamsbekendheid te geven, nieuwe mensen aan te trekken, nieuwe leden te binden en deze te behouden. Daarmee kan de Western sport een professionaliseringsslag maken.

Doelstelling

Het onderzoek zal onderzoeken op welke manier de Western sport meer naamsbekendheid kan creëren. Hoe de diverse organisaties nieuwe leden kunnen aantrekken en hoe ze bestaande leden kunnen behouden. Daarbij zal het onderzoek inzicht geven in de Western sport. Waar liggen de sterke en zwakke punten, de kansen en bedreigingen. Op welke punten de Western sport kan verbeteren of wat ze juist al goed doet.

Het uiteindelijke doel van het onderzoek is om een klantenanalyse te maken van de Western sport, waardoor er meer inzicht komt in de marketing kant van deze sport. Zo ontstaat er een beeld van de toegevoegde waarde van de Western sport en waar er verbeterlagen liggen op communicatie gebied.

Het onderzoek zal inzicht geven op welke manier meer naamsbekendheid voor de Western sport kan ontstaan, hoe organisaties nieuwe leden kunnen aantrekken en hoe ze ervoor kunnen zorgen om leden te behouden. Het onderzoek richt zich dan ook op o.a. de bestuurders van de diverse

¹ <http://www.calgarystampede.com/>

organisaties maar ook voor de KNHS zal het interessant zijn om te weten wat de toegevoegde waarde is van de sport en waar de kansen en verbeterpunten liggen.

Actoren

De volgende actoren zijn betrokken en/of hebben belang bij het onderzoek.

Allereerst de Western sport in zijn geheel. Er zal worden onderzocht of dat het interessant is om de Western sport te bundelen, er één instantie van te maken of één hoofdorganisatie op te richten.

Daarnaast de Western organisaties op welke manier ze nieuwe leden kunnen aantrekken en hun bestaande leden kunnen behouden.

Voor eventuele (toekomstige) sponsors en/of bestaande sponsors. Er zal duidelijk naar voren komen waarom het interessant is om in de Western sport te investeren. Maar hier zal de KNHS ook op kunnen aansluiten, waarom is de Western sport interessant voor hen en waarom ze in deze tak van paardenport moeten gaan investeren.

De Western ruiter is betrokken bij het onderzoek. Zij zullen de input geven, waar de sterktes en zwaktes liggen. Daarnaast is het onderzoek ook voor hen van belang. Op moment dat de Western sport beter georganiseerd zal zijn, zullen er minder frustraties ontstaan waardoor het plezier verhoogd kan worden.

De paardenliefhebber en overige geïnteresseerde in de Western sport zullen benaderd worden zodat uiteindelijk de naamsbekendheid van de Western sport verhoogd zal worden.

Werkwijze

De werkwijze van het onderzoek bestaat uit een aantal facetten. Zo is er een literatuuronderzoek gedaan op welke wijze de Western sport de marketing kan aanpakken en welke modellen hiervoor van toepassing zijn. Er is een enquête gehouden onder niet-Western ruiters om te onderzoeken wat het imago van de Western sport is en op welke wijze deze veranderd kan worden. Er is ook een enquête gehouden onder de Western ruiter om te onderzoeken op welke wijze en op welke punten de Western sport kan groeien en verbeteren. Tevens is er telefonisch en mail contact geweest met de diverse Western organisaties om meer inzicht te krijgen in hun beleid en organisatie.

Leeswijzer

De volgorde van het onderzoek is als volgt: In het eerste hoofdstuk wordt er een analyse van de Western sport gemaakt. Hierbij wordt er gekeken naar de externe en interne omgeving van de Western sport. Zo ontstaat er een beeld van de huidige situatie van de Western sport. Daarop volgend zal er aandacht besteedt worden aan sportmarketing. Dit zal een theoretisch kader vormen waarin wordt aangegeven wat het belang is van sportmarketing en welke modellen er gebruikt zullen gaan worden en waarom. Na het behandelen van de theorie zullen de modellen toegepast worden in de klantenanalyse, hierin komen de resultaten van het literatuur onderzoek en de enquête naar voren. Aan de hand van deze resultaten zal er een conclusie opgesteld worden, dat uiteindelijk weer zal leiden tot een advies met als laatste de discussie.

2. Analyse Western sport

In dit hoofdstuk wordt er een externe en interne analyse van de Western sport (in bijlage 1 wordt een samenvatting van de Western sport gegeven) gemaakt. Zo ontstaat er een beeld van de huidige situatie waarin de sport zich nu bevindt. De naar voren gekomen punten worden samengevat in een SWOT-analyse.

2.1 Omgeving Western sport (externe analyse)

Een externe analyse is een analyse van de externe omgeving van een sport, waarbij de externe bedrijfsomgeving wordt in kaart gebracht. Daarbij wordt onderscheidt gemaakt tussen de MESO- en MACRO-omgeving. De MESO-omgeving heeft betrekking op de directe omgeving van een sport. De MACRO-omgeving is de omgeving waarin de sport zich in bevindt, maar geen invloed op kan uitoefenen. De MESO-omgeving wordt bekeken door middel van een afnemersanalyse, sportbondanalyse en een concurrentieanalyse. De MACRO-omgeving wordt behandeld door middel van de DESTEP-analyse². Alleen de relevante en de te beantwoorden vraagstukken worden geanalyseerd.

MESO-analyse

Afnemersanalyse

De Western sport is een sport met diverse disciplines, iedere discipline heeft een eigen doel. Doordat er vele mogelijkheden binnen de Western sport zijn, kan de Western sport op diverse 'vragen' van afnemers inspelen. Zo kan men op recreatie niveau de Western sport beoefenen en ontspannen manier met het paard bezig zijn. Maar ook op competitie niveau speelt de Western sport in en biedt verschillende wedstrijden aan, waarbij er diverse disciplines beoefend kunnen worden, zie bijlage 1.

In de Western sport zijn er verschillende organisaties. Er heeft correspondentie plaats gevonden met de diverse Western organisaties over hun ledenaantallen, zie bijlage 2. Hierover willen en/of kunnen ze weinig loslaten. Wat daarin naar voren kwam, is dat de ledenaantallen de laatste jaren langzaam iets afnemen. Dit gebeurt niet in grote getalen maar procentueel zit het toch rond de 5%. Opvallend daarbij is dat de aanmeldingen jaarlijks toenemen, maar dat de afmeldingen ook blijven stijgen. Het aantal afmeldingen blijft dus groter dan het aantal aanmeldingen. Het is niet bekend hoeveel jaar lid de leden zijn geweest op moment van afmelden en ook de beweegreden om aftemelden is niet bekend.

De leden zitten door heel Nederland verspreid. Dit geeft aan dat de Western sport door heel Nederland verspreid zit, en dus door heel Nederland bedreven wordt. Daaruit komt wel naar voren dat de provincie Brabant iets voorop loopt in het aantal leden. 70% van de Western wedstrijden wordt in Brabant uitgeschreven. Brabant is een provincie waar veel maneges zijn en veel paarden worden gehuisvest, meer ten opzichte van andere provincies³.

² Verhage, P. D. (2011). Grondslagen van de marketing. Noordhoff Uitgevers B.V.

³ Windt, N.P. van der, Olde Loohuis, R.J.W., Agricola, H.J. (2007) De paardenhouderij in beeld, Een verkenning naar de landschappelijke verschijningsvormen van de paardenhouderij

Precieze aantallen kunnen en/of worden er door de organisaties niet gegeven. De aantallen en beweringen worden door de organisaties zelf aangegeven en worden voor dit onderzoek als waarheid beschouwd.

In figuur 1 worden de organisaties samengevat, verdere informatie komt terug in het vervolg van het onderzoek en is terug te vinden in bijlage 2.

Western organisatie	Aantal leden	Kosten lidmaatschap	Gem. aantal wedstrijden per jaar	Tegenprestatie lidmaatschap
AAHCH	175	€35,-	5	Voordeel startgeld
DPHC	250	€40,-	6	Voordeel startgeld
DRHA	375	€40,-	11	Competitieverband
NQHA	432	€44,-	6	Voordeel startgeld
WRAN	320	€35,-	25	Voordeel startgeld

Figuur 1, Western organisaties samengevat

Sportbondanalyse

Op moment dat de Western sport als één sportbond samen zou werken, zou deze bond onder georganiseerde sport vallen. In 2013 zijn er 75 sportbonden die onder het NOC*NSF vallen (exclusief de sportvisserij). Deze sportbonden vallen allemaal ook onder de georganiseerde sport. Het aantal leden daalt in 2013 van 4.84 miljoen naar 4.77 miljoen. Dit is een daling van 1,3%, deze daling is deels te verklaren door het opschonen van het de bronbestanden⁴.

De Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie (KNHS) is met ruim 195 000 leden één van de grootste sportbonden van Nederland. Er zijn bij de KNHS acht paardensportdisciplines aangesloten, namelijk Dressuur, Springen, Eventing, Endurance, Mennen, Aangespannen sport, Voltige en Reining. Dit zijn overigens ook de disciplines die de FEI heeft erkend. Naast de sport richt de KNHS zich ook op de recreatie ruiters. Ze behartigen de belangen van alle paardensporters en aangesloten verenigingen in Nederland. Daarnaast is de KNHS aangesloten bij het NOC*NSF en op internationaal gebied bij de internationale paardensportbond Fédération Equestre Internationale (FEI).

In 2004 heeft de KNHS de Reining als officiële paardensportdiscipline erkend en opgenomen in de federatie. Toch wordt er maar weinig aandacht en geld in de Reining geïnvesteerd. Dit omdat het succes nog teveel alleen gebaseerd is op enkele topcombinaties⁵. Dit is de enige erkenning van een van de Western disciplines bij de KNHS. En daarbij ook bij het NOC*NSF. Deze laten de paardensporten over aan de KNHS en gaan alleen voor de topsport.

Een Western ruiter hoeft alleen lid te zijn van de KNHS en in het bezit te zijn van een startpas op moment dat er op internationale CRI wedstrijd gestart gaat worden. De KNHS organiseert eenmaal per jaar een CRI in Nederland, daaraan gekoppeld is het KNHS NK Reining. Dit omdat ze verplicht zijn om een Nederlands kampioenschap te organiseren⁶.

⁴ NOC*NSF (2014). Ledentalrapportage 2013.

⁵ KNHS (2011). Meerjarenbeleidskader 2011-2016 de paardensporter centraal

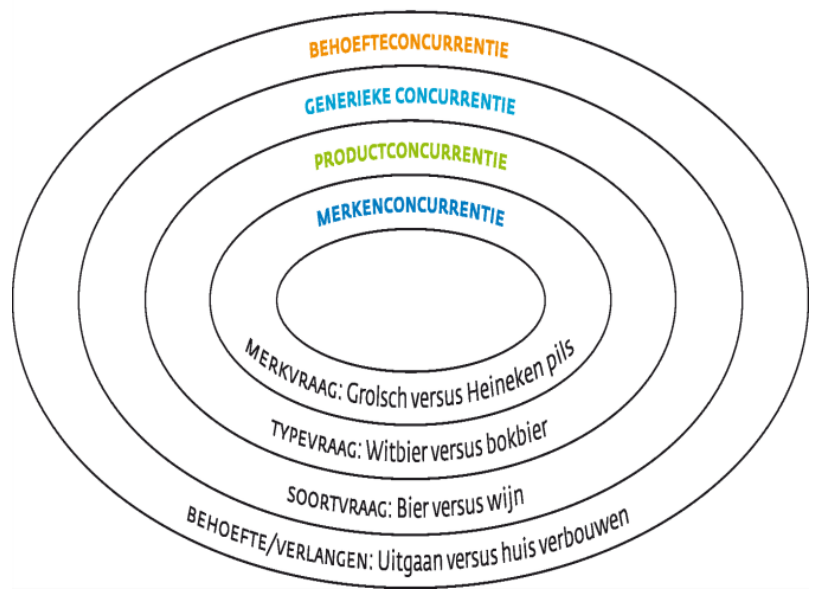
⁶ <https://www.knhs.nl/disciplines/reining/kampioenschappen-reining/>

Concurrentieanalyse

Een concurrentieanalyse bestaat uit vier concurrentieniveaus:

merkenconcurrentie (hetzelfde type product), productconcurrentie (verschillende typen product), generieke concurrentie (alternatieve productgroepen) en behoefteconcurrentie (verschillende soorten behoeften)⁷. In figuur 2 is een voorbeeld van concurrentieanalyse te zien.

De Western sport zou op merkniveau onderverdeeld kunnen worden doormiddel van de diverse organisaties. Iedere organisatie zou gezien kunnen worden als een 'merk' waarin verschil zit.



Figuur 2, Concurrentieanalyse

Op productniveau zou de Western sport op 2

manieren bekeken kunnen worden. Allereest als Western sport vs. de Engelse sport. Het valt allebei onder paardrijden, maar de manier waarop is net iets anders. Daarnaast zou het productniveau binnen de Western sport onderverdeeld kunnen worden. De Western sport bestaat uit diverse disciplines, het valt allemaal onder de Western sport, maar het doel is net anders.

Op generiek niveau wordt de Western sport weer als geheel gezien. De generieke concurrenten zouden dan de 75 andere sportbonden kunnen zijn. Andere sporten zijn andere producten, maar de behoefte 'sporten' blijft gelijk.

Op behoefteniveau zijn er eindeloos veel mogelijkheden. In plaatst van sporten zou er bijvoorbeeld ook gelezen kunnen worden, maar zou er ook voor schoonmaken gekozen kunnen worden. Iedere andere dagbesteding valt onder het behoefteniveau.

⁷ Verhage, P. D. (2011). Grondslagen van de marketing. Noordhoff Uitgevers B.V.

De DESTEP-methode geeft inzicht in de omgeving waarin de sport zich bevindt. DESTEP staat voor Demografisch, Economisch, Sociaal-cultureel, Technologisch, Ecologisch, Politiek-juridisch.

Demografische factoren hebben op dit moment niet veel invloed op de Western sport. Er wordt aangegeven dat vergrijzing een belangrijke ontwikkeling is, terwijl het aantal jongeren het komende decennia naar verwachting nog iets meer zal afnemen.⁸ De gehele paardensport voelt de vergrijzing wel aankomen, dit blijkt uit onderzoek van de KNHS in 2011, de leeftijdscategorieën van veertig plus nemen zowel in participatie als in bevolkingsaantal toe⁹. Dit zijn wel factoren die in de toekomst ook invloed op de Western sport kunnen hebben.

Economisch gezien is de huidige tijd, de wederopbouw vanuit de economische crisis, niet gunstig voor de Western sport. Paarden sport is over het algemeen een dure sport, en sport is iets waarop er in slechte tijden als eerste op bezuinigd wordt. Daarnaast trekken grote sponsors zich terug uit de sport en gaan grote maatschappelijke projecten sponsoren¹⁰.

Op sociaal-cultureel gebied is de individualisering van de maatschappij interessant met als gevolg dat mensen meer vrijheid voor zichzelf willen creëren. Dit zou positief kunnen zijn voor de individuele sporten maar het verenigingsleven komt hierdoor meer onder druk te staan. Daarnaast gaan mensen zich meer consumptief opstellen. Leden van verenigingen stappen steeds gemakkelijker over naar andere verenigingen.¹¹

De opkomst van social media en het veelvuldig gebruik van internet valt onder technologische ontwikkelingen. Dit kan zijn voordelen hebben, de verspreiding van positief nieuws, evenementen etc. Maar het kan ook nadelig werken. Slecht nieuws verspreidt zich sneller, problemen komen eerder onder de aandacht etc. De Western sport zal hier dus voorzichtig mee om moeten gaan en ervoor proberen te zorgen dat ze alleen positief op social media naar voren komen.

Ecologisch gezien zal de Western sport rekening moeten gaan houden met de landschap inpassing. Landschap en hoe wordt deze ingericht gaat steeds grotere rol spelen¹². Er wordt op diverse vlakken onderzoek naar gedaan. In 'De paardenhouderij in beeld, Een verkenning naar de landschappelijke verschijningsvormen van de paardenhouderij' wordt er onderzocht hoe er beter voldaan kan worden aan de landschappelijke inpassing van een paardenhouderij.¹³

Op politiek-juridisch gebied zal er voorzichtig moeten worden omgesprongen met de welzijnseisen die er gesteld worden aan het houden van paarden. Er zal rekening mee moeten worden gehouden op moment dat er ook voor de paardensport welzijnseisen opgesteld gaan worden.

⁸ Agricola, H., Wielen van der P., Kistenkas, F. (2008) Paardenhouderij en landschap, hoe pakken gemeenten het op?

⁹ Horst, K. van der, Hal, M., van, Broekhoven, K., Bartels, J. (2012), Professionele passie voor paarden, De ondernemer maakt het verschil. Ondernemersmonitor 2012

¹⁰ Driessen, J. (2013) 'Mist sport de maatschappelijke sponsorboot?'

¹¹ Aquina, L., Bottenburg, van M. (2013) 5 vragen aan Maarten van Bottenburg, hoogleraar Sportontwikkeling

¹² Agricola, H., Wielen van der P., Kistenkas, F. (2008) Paardenhouderij en landschap, hoe pakken gemeenten het op?

¹³ Windt, N.P. van der, Olde Loohuis, R.J.W., Agricola, H.J. (2007) De paardenhouderij in beeld, Een verkenning naar de landschappelijke verschijningsvormen van de paardenhouderij

2.2 De Western sport (interne analyse)

Bij een interne analyse wordt er gekeken naar de sport. Hierbij worden de organisatie, marketing en financiën geanalyseerd. De organisatie omvat een beschrijving van strategie, structuur en cultuur van een sport. Dit wordt doormiddel van het 7S- model gedaan. Bij de marketing wordt de huidige invulling van het marketingbeleid geanalyseerd. Dit wordt doormiddel van een marketing audit bekeken. Omdat er gekeken wordt naar de gehele Western sport, zullen niet alle punten beantwoord kunnen worden. Zo worden de financiën achterwege gelaten. De gehele Western sport is namelijk niet te vergelijken met één sportbond.

7S-Model

Het 7S-Model¹⁴ wordt ingezet bij het analyseren van een interne sport en wordt toegepast om de kwaliteit van de sport te toetsen. Het model bestaat uit de volgende onderdelen:

- **Structuur (Structure):** De manier waarop de sport is georganiseerd
- **Strategie (Strategy):** De lange termijn doelstellingen en de bijbehorende strategie.
- **Systemen (Systems):** Omvat alle procedures/werkwijzen.
- **Gedeelde waarden (Shared values):** De algemene bedrijfsopvatting
- **Stijl (Style):** De wijze van leiderschap en de omgang met het personeel.
- **Vaardigheden (Skills):** De onderscheidende vaardigheden/competenties.
- **Personeel (Staff):** De medewerkers en alles wat hier bij hoort.

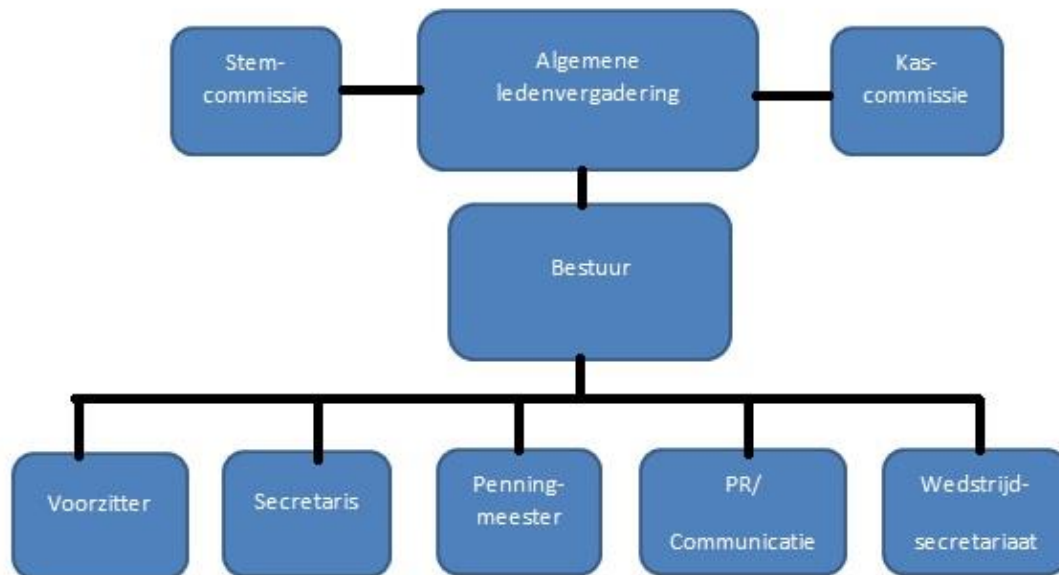
De Western sport bestaat uit diverse disciplines. Deze zijn op te delen in 4 hoofdgroepen namelijk aan de hand (keuringen, voorbrengen van paarden), de Dressuur (afgeleide van al het ranchwerk dat de cowboy met zijn paard deed), snelheidsspelen (snelheid en wendbaarheid van het paard) en het werkelement (staat het vee centraal)¹⁵. De meest voorkomende en populairste disciplines zijn als volgt: Halter en Showmanship at Halter, dit zijn onderdelen aan de hand. Trail is een parcours afleggen met diverse obstakels. Bij de Western Pleasure, Hunter under Saddle worden de gangen van het paard beoordeeld en Western Horsemanship de rijvaardigheden van de ruiter. De Reining staat bekend om de slidingstop. Barrel Racing is een echt snelheid spel, waarbij snelheid en wendbaarheid van groot belang zijn. De Cutting en Working Cowhorse zijn de koeien onderdelen. De onderdelen worden in bijlage 1 verder omschreven.

De wedstrijden die in Nederland worden uitgeschreven, worden door diverse organisaties georganiseerd. Daarbij is er voor iedereen wat wils en kan iedereen ongeacht niveau en/of ras van het paard een Western wedstrijd rijden. De Western sport is een erg op zichzelf staande tak van sport, waarbij er veel verdeeldheid tussen de diverse organisaties bestaat en samenwerking nauwelijks plaatsvindt. Deze organisaties zijn terug te vinden in bijlage 2. De Western organisaties vallen niet onder één hoofdorganisatie zoals bij de Engelse sport wel het geval is. Daar vallen alle paardensporten onder de KNHS, die het algemene beleid van de Engelse sport beheert. Omdat de Western sport onderverdeeld is in diverse organisaties bestaat er geen algemeen beleid, doelstellingen en/of bestuur. Toch zijn de diverse organisaties veelal hetzelfde ingericht en hebben vaak hetzelfde hoofddoel.

¹⁴ Mulders, M. (2007). 7S Managementmodellen

¹⁵ Hermesen, J. (1996) Western-rijden

De organisaties worden bestuurd door 5 vrijwilligers, in figuur 3 is het organogram van de organisaties te zien. Alle organisaties zijn hetzelfde ingericht. Zij zijn het aanspreek punt van de organisatie en zorgen ervoor dat de doelen nagestreefd worden. Het hoofddoel van diverse organisaties is nagenoeg hetzelfde en is als volgt: Ze pleiten ervoor om de Western sport in breedste zin van het woord te promoten, zodat de sport blijft groeien en het niveau kan blijven stijgen.



Figuur 3, Organogram Western organisaties

De diverse organisaties werken niet tot nauwelijks samen en werken elkaar eerder tegen. Dit blijkt uit het feit dat de organisaties aangeven niet de meerwaarde in te zien om samen wedstrijden te organiseren. Daarnaast worden er wedstrijden uitgeschreven door de verschillende organisaties in hetzelfde weekend, waardoor de ruiters moeten kiezen waar ze zullen gaan starten.

De organisaties zijn erg op zichzelf gesteld en zullen niet gauw toenadering bij een andere organisatie zoeken. Het is in de Western sport veel 'ieder voor zich'. Samenwerking vindt er niet of nauwelijks plaats, terwijl de organisaties vaak hetzelfde bestuurd worden georganiseerd zijn en doel beogen. De organisaties geven aan dat ze vinden dat er teveel onderlinge verschillen zijn en dat de denkwijze teveel verschilt om samen te werken en toenadering tot elkaar te zoeken.

Een verschil in Western sport ten opzichte van de Engelse sport is dat men geen startpas hoeft aan te vragen om deel te nemen aan een wedstrijd. Voor deelname aan deze wedstrijden is lidmaatschap van bepaalde organisatie niet altijd verplicht. Er kan tegen een extra vergoeding vaak toch gestart worden. De KNHS wordt binnen de Western sport gezien als één van de organisaties en niet als de paardensportbond in Nederland.

Marketing audit

Een marketing audit is een evaluatie van het huidige marketing beleid. Daarbij wordt er gekeken naar de segmentatie, doelgroepen en positionering.

Segmentatie is (potentiële) afnemers groeperen op basis van overeenkomstige eigenschappen. Op basis van segmentatie kan de groep effectiever benaderd worden. De Western sport maakt een segmentatie op basis van Western ruiter, betrokkene in de Western sport in de breedste zin van het woord dus van Western winkel tot sponsor en buitenstaander, die niet, nauwelijks bekend is met de Western sport. In de Western sport wordt niet tot nauwelijks aandacht aan deze laatste groep geschonken. De sport richt de promotie alleen op de Western ruiter en de betrokkene in de Western sport, waardoor de buitenstaander niet bereikt wordt.

Vanuit de segmenten worden doelgroepen geformuleerd. Een doelgroep is een groep waarop de marketing gericht wordt. De meest aantrekkelijke segmenten zouden de doelgroepen moeten vormen. De Western sport richt zich met zijn dienstverlening (het organiseren van wedstrijden) op de doelgroep actieve Western ruiters en sponsors. De diverse organisaties zijn daarnaast verantwoordelijk voor het werven van nieuwe leden en het behouden van bestaande leden, echter wordt er daar op dit moment geen tot weinig aandacht aan geschonken. De organisaties houden zich op dit moment meer bezig met het organiseren van wedstrijden en geven aan hier hun prioriteit aan te stellen.

De positionering wordt gekozen vanuit de doelgroepen. De positionering draait om de perceptie die de organisatie wil creëren in het hoofd van de doelgroep¹⁶. De Western sport probeert zich te positioneren als een sport waarbij de mensen plezierig kunnen paardrijden op de Western manier, en zichzelf hierbij op diverse manieren kunnen ontwikkelen.

In de marketing mix, bestaande uit de vier p's, product, promotie, plaats en prijs, komt de positionering tot uiting. Het belangrijkste product dat de Western sport aanbiedt is het Western rijden. Bij de organisaties is het product de diverse wedstrijden die georganiseerd worden. Het voornaamste doel van de promotie is het aanbieden van de Western sport en de daaraan hangende wedstrijden. Deze worden op diverse manieren gepromoot, door middel van nationale en internationale (top)sportevenementen, websites, social media, posters en flyers. De Western sport is niet op één plaats gevestigd, de organisaties zitten door heel Nederland. De wedstrijden worden tevens op diverse locaties in Nederland georganiseerd. De prijs is ook niet voor de gehele Western sport gelijk. De contributies van de diverse organisaties verschillen, daarnaast verschillen de inschrijfgelden voor de wedstrijden. Deze zijn terug te vinden in figuur 4. Overige informatie over de Western organisaties is terug te vinden in bijlage 2.

Western organisatie	Kosten lidmaatschap	Gem. kosten deelname wedstrijd	Voordeel lidmaatschap
AAHCH	€35,-	€40,-	€2,50
DPHC	€40,-	€40,-	€2,50
DRHA	€40,-	€65,-	-
NQHA	€44,-	€44,-	€2,50
WRAN	€35,-	€35,-	€5,-

Figuur 4, Overzicht contributies en startgeld Western organisatie

¹⁶ Verhage, P. D. (2011). Grondslagen van de marketing. Noordhoff Uitgevers B.V.

2.3 SWOT-analyse

In een SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats) worden de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van een sport weergegeven. Dit wordt gezien als een samenvatting van de externe en interne analyse.

Sterktes

- 'Andere manier' van paardrijden
- Ontspannen
- Verschillende disciplines
- Veel mogelijkheden

Zwaktes

- Diverse organisaties
- Verdeeldheid
- Weinig transparantie
- Verkeerd imago/beeld
- Weinig bekendheid

Kansen

- Groeiende belangstelling
- Onderscheidend vermogen
- Individualisering

Bedreigingen

- Veel paardensportdisciplines
- 'Dure'sport
- Economische crisis
- Veranderende wetgeving

Toelichting SWOT-analyse

De sterktes van de Western sport zijn: dat het een 'andere manier' van paardrijden is ten opzichte van de Engelse paardensport (Dressuur, Springen, etc.), het wordt gezien als een ontspannen manier van rijden dat door de verschillende disciplines veel mogelijkheden biedt.

De zwaktes van de Western sport zijn dat er door de diverse organisaties veel onderlinge verdeeldheid bestaat. Dat het onduidelijk is voor 'een leek' bij welke organisatie gestart kan worden en wat er nodig is om te starten, er bestaat maar weinig transparantie. De Western sport heeft maar weinig bekendheid, daardoor bestaat er een verkeerd imago/beeld van de sport en wordt het gezien als Rodeo rijden.

Ondanks het verkeerde imago/beeld groeit de belangstelling voor de sport. De Western sport kan doordat het een 'andere manier' van rijden is zich onderscheiden van de andere paardensporten. Dit wordt dan ook gezien als een kans voor de Western sport. Een andere kans is de individualisering op maatschappelijk gebied. Mensen willen meer zelf/alleen dingen ondernemen, wat de individuele sporten ten goede zou kunnen komen, dus ook de Western sport.

Bedreigingen voor de Western sport zouden de vele paardensportdisciplines kunnen zijn. Er is al diverse keuze, waardoor de Western sport minder snel gekozen zou kunnen worden. Daarnaast de economische crisis, paardensport is een dure sport ten opzichte van andere sporten en sport is iets waarop in slechte tijden als eerste op bezuinigd wordt, door zowel sporters als sponsors. Daarnaast zal de Western sport rekening moeten gaan houden met eventueel veranderende wetgeving voor het houden en rijden op paarden. De welzijnseisen zouden zomaar de Western sport kunnen tegenwerken.

3. Methodes sportmarketing

In dit hoofdstuk zal het belang van sportmarketing behandeld worden. Daarnaast zal de theorie van de (sportmarketing) modellen, die later in het onderzoek gebruikt worden, uitgelegd worden.

3.1 Sportmarketing

Tegenwoordig is een wereld zonder sport niet meer voor te stellen. Er gaat geen dag voorbij dat er niet bij sport wordt stilgestaan. Sport is iets dat deel uitmaakt van de samenleving en is onderdeel van de Nederlandse cultuur. Hierdoor is er een business ontstaan waar sportmarketing een onderdeel van is. Sportmarketing is een onderdeel van marketing. Veel gebieden overlappen elkaar, echter het onderdeel sport vereist een andere marketingaanpak aangezien ze een product is met specifieke kenmerken. Een aantal van deze kenmerken zijn:¹⁷

- De uitslag is onvoorspelbaar en het spel onbeheersbaar
- De uitslag bepaalt veelal de kwaliteit van de beleving
- De aandacht is cyclisch en kan tendensen
- Consumenten zijn vaak hoog betrokken bij het product en identificeren zich er persoonlijk mee
- De sport is gedeeltelijk ontastbaar
- Er is interactie tussen afnemers en producenten
- Sport is niet voorradig
- Sport kan niet gestandaardiseerd worden

De veelvuldig voorkomende definitie van sportmarketing is dan ook als volgt¹⁸:

Sportmarketing is het proces binnen een organisatie dat door op wensen en behoeften van afnemers in te spelen, daarbij rekening houdend met de specifieke sportkenmerken, toegevoegde waarde creëert voor deze afnemers, zodat een langdurige relatie wordt opgebouwd waarbinnen organisatiedoelstellingen gerealiseerd kunnen worden.

Daarnaast kan sportmarketing opgedeeld worden in drie gebieden namelijk:¹⁹

- Marketing van sport
- Marketing via/door sport
- Marketing gericht op participatie van sport

Deze laatste zal het meeste betrekking hebben op het onderzoek om de naamsbekendheid te vergroten. Daarbij kunnen de andere twee punten wel aan bijdragen, deze zijn namelijk nauw aan elkaar verbonden, versterken elkaar en vullen elkaar aan.²⁰

Fan engagement komt momenteel op in de sportmarketing. Er is geen eenduidige definitie van fan engagement maar de kern is als volgt: Fan engagement is een duurzame groeistrategie waarbij de relatie met zowel de huidige als potentiële nieuwe fans centraal staat²¹.

¹⁷ Kok, R., Colijn, J. (2007) Sportmarketing

¹⁸ Kok, R., Gruijters, H. (2013) Sportmarketing

¹⁹ Westerbeek, H., Rubingh, B., Shilbury, D., Quick, S. (2003) Strategische sportmarketing.

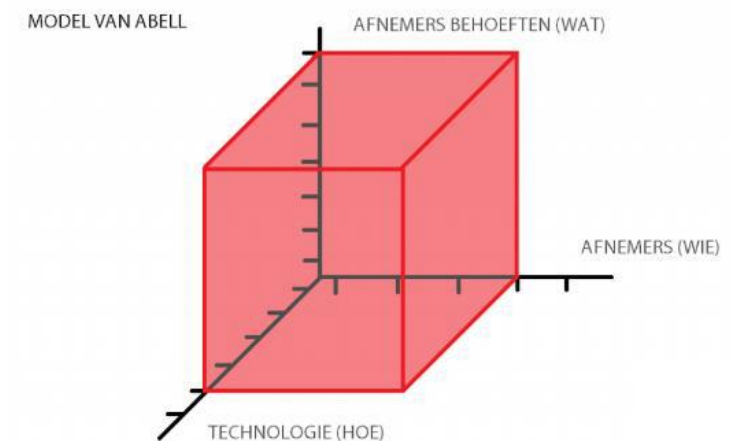
²⁰ Shank, M. D. (1999) Sports Marketing

3.2 Het Abell-model

Het Abell-model geeft inzicht in het werkterrein en de groeimogelijkheden van een sport. Daarbij wordt gekeken naar de afnemers, de afnemersbehoeften en de technologieën van de sport. Hierdoor ontstaat een beeld van de huidige activiteiten en van de groeimogelijkheden per component²². De drie componenten vullen elkaar, want met de technologieën die de sport wil uitvoeren wordt er op de behoeften van de afnemers ingespeeld.

Door de verschillende componenten visueel te maken in het Abell-model, wordt het inzichtelijk hoe de dekking is van de huidige strategie die de sport voert. Voor de Western sport kunnen de verwachtingen en ervaringen van de leden en organisaties afgezet worden tegen het huidige aanbod.

In figuur 5 wordt een voorbeeld van een Abell model gegeven. Het Abell model voor de Western sport wordt later in het onderzoek uitgewerkt en is te vinden in hoofdstuk 4.1.



Figuur 5, Abell-model

3.3 Benchmarking

Op het moment dat er gesproken wordt over benchmarking, wordt er gesproken over het vergelijken van een organisatie op te vergelijken aspecten van organisaties die daarin het beste presteren. De definitie van benchmarking volgens De Vries luidt als volgt:²³ *'Het systematisch proces om de prestaties te verbeteren door de eigen bedrijfsfuncties, procedures en werkwijzen te vergelijken met die van andere bedrijven, die op het desbetreffende gebied het beste weten te presteren.'*

Benchmarking kan opgedeeld worden in vijf fasen²⁴. De eerste fase is de plan fase. In deze fase worden de processen gedefinieerd die te benchmarken (te vergelijken) zijn. Daarbij wordt er dus gekeken welke processen goed lopen en welke verbeterd moeten worden. In de tweede fase, de zoek fase, wordt er gezocht naar organisaties waarmee vergeleken kan worden. Dit wordt gedaan op basis van organisatiestructuur. Welke organisaties hebben dezelfde organisatiestructuur en presteren beter op de processen die de organisatie wil verbeteren. De derde fase is de observatiefase, daarbij worden de organisaties onderzocht. In de vierde fase, de analysefase, worden de sterke punten benoemd en worden de verschillen geanalyseerd. De vijfde fase is de implementatiefase. In deze fase worden de verschillen omgezet en werkbaar gemaakt voor de eigen organisatie, waarna deze veranderingen ook doorgevoerd worden. Daarbij is het van belang om ook een terugkoppeling te maken of de veranderingen ook het beoogde doel hebben behaald.

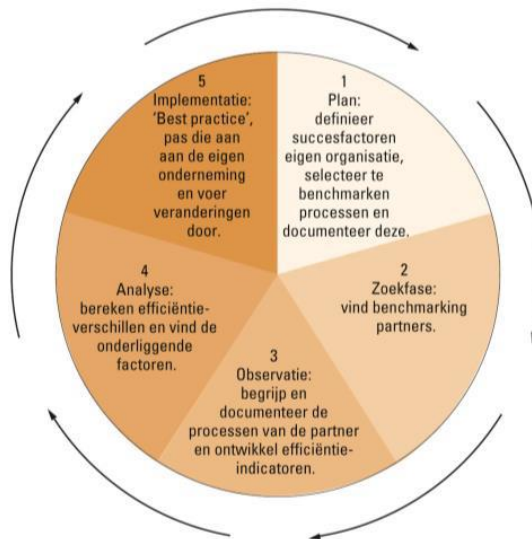
²¹ Schnater, B. (2013). Fan engagement

²² Mulders, M. (2007). 75 Managementmodellen

²³ Vries, de J.M., (1995) Benchmarking in 9 stappen

²⁴ Waalewijn, P. drs., Hendriks, A., Verzijl, A. (1996) Benchmarking van het benchmarkingproces

De verschillende fasen van benchmarking zijn weergegeven in figuur 6.

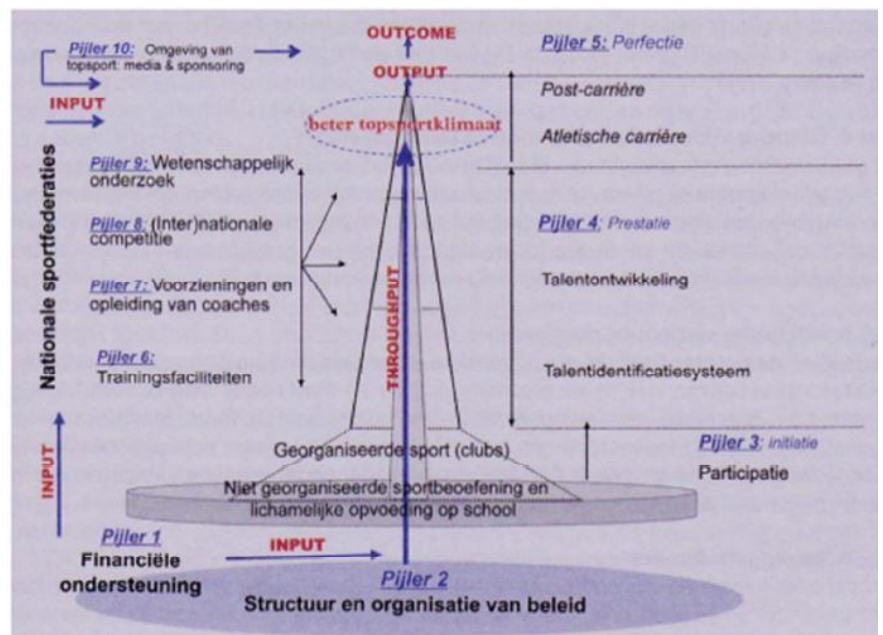


Figuur 6, benchmarkingmodel

In het onderzoek wordt de Western sport op twee manier vergeleken. Allereerst zal er gekeken worden binnen de Western sport, de organisaties zullen met elkaar vergeleken worden. Daarna zal er gekeken worden hoe de Dressuur sport zich heeft gepopulariseerd.

3.4 SPLISS-model

Het Sport Policy factors Leading to International Sporting Success model, oftewel het SPLISS-model, is voornamelijk ontwikkeld door De Bosscher en Van Bottenburg.²⁵ Het is een model waar de topsportprestaties en het topsportbeleid van diverse bonden/landen mee vergeleken kunnen worden. Uit het onderzoek van bovenstaande onderzoekers kwam naar voren dat er meer dan honderd beïnvloedbare factoren zijn die prestatiebepalend zijn. Deze factoren zijn gebundeld tot tien pijlers en vormen de basis van het SPLISS-model. Naast de tien pijlers zijn er vier niveaus: input, throughput, output en outcome²⁶. Het model is piramidevormig om het proces van breedtesport naar topsport aan te duiden. In figuur 7 is het SPLISS-model weergegeven.



Figuur 7, SPLISS-model

²⁵ <http://www.spliss.net/>

²⁶ De Bosscher et al. (2008). The global Sporting Arms Race. An international comparative study on sports policy factors leading to international sporting success.

Hieronder staat een overzicht van de 4 niveaus en de 10 pijlers van het SPLISS-model met een beschrijving per niveau en per pijler²⁷.

Input

Dit niveau heeft betrekking op de investeringen die worden gedaan in de sport en de topsport. De financiële ondersteuning bij pijler 1 heeft hier dan ook betrekking op.

Pijler 1: Financiële ondersteuning

De basis van het SPLISS-model stelt dat hoe meer een land of een bond investeert in de breedte- en topsport, hoe meer men kans maakt op internationaal topsportsucces dan concurrenten die minder investeren.

Throughput

De throughputs zijn de activiteiten met betrekking tot het beleid van een land of een sportbond die weergeven op welke manier de middelen worden geïnvesteerd in het topsportklimaat om internationale successen te behalen. Pijlers 2 tot en met 10 horen hierbij.

Pijler 2: Structuur en organisatie van beleid

Een succesvol integraal topsportbeleid kan alleen maar gevoerd worden als er sprake is van een sterke organisatiestructuur. Dit houdt in een heldere verdeling tussen taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden en een goede afstemming, coördinatie en communicatie van de beschikbare middelen in een transparante omgeving.

Pijler 3: Participatie

Participatie heeft betrekking op de sportdeelname van de bevolking en stelt dat de kans op topsportsucces toeneemt naarmate er in een land meer kinderen vroegtijdig sporten en bewegen en ook deelnemen aan sportwedstrijden. Breedtesport zou dus een voorwaarde zijn voor succes op topsportgebied. Deze pijler start op het moment dat een kind in aanraking komt met (een bepaalde) sport

Pijler 4: Talentidentificatie- en talentontwikkelingssysteem

Bij de pijler participatie wordt gesteld dat breedtesport een voorwaarde is voor succes op topsportgebied. Dit vanuit de aanvoerfunctie van talenten vanuit de breedtesport. Breedtesport en topsport gaan dan ook samen met elkaar en kunnen elkaar versterken. Op moment dat er op topsport gebied goed gepresteerd wordt, zal de breedtesport aantrekken, waardoor er weer nieuwe talenten kunnen door ontwikkelen naar de topsport. Pijler vier heeft dan ook betrekking op de identificatie en de ontwikkeling van dat talent. Een goed talentidentificatiesysteem verhoogt de kans op het herkennen van het maximale potentieel aan talent. Om dit potentieel aan talent te herkennen, dienen juiste talentprofielen opgesteld te worden en goede scouting plaatsvinden. Verder is het zo dat in landen met een kleine bevolking optimale talentidentificatie helemaal belangrijk is, omdat men uit een kleinere vijver vist dan concurrenten. Dit is dan ook van toepassing

²⁷ Maijenburg, S. (2012) Klaar om de strijd aan te gaan, Op weg naar een beter ijshockey in Nederland

op Nederland. Met een goed en verantwoord talentontwikkelingssysteem kan een ontdekt talent zich vervolgens in een acht tot tien jaar durende periode ontwikkelen tot een topsporter.

Pijler 5: Atletische carrière en post-carrière

Deze fase wordt ook wel de perfectiefase genoemd. Lang niet alle talenten ontwikkelen zich tot topsporters die op het hoogste niveau presteren. Alleen talenten die zich volledig kunnen focussen op het bedrijven van topsport zullen dat niveau halen. Belangrijke condities hierbij zijn de voor een sporter benodigde faciliteiten, (financiële) voorzieningen en sporttechnische en (para)medische begeleiding. Verder moet er ook een balans zijn tussen de topsport en onderwijs of werk. Als al deze randvoorwaarden goed zijn ingevuld door een land of een bond, kan het talent zich focussen en voldoende ontwikkelen om uit te groeien tot topsporter. Uiteindelijk geldt dat hoe meer topsporters een land of een sportbond kan voortbrengen, hoe groter de kans op internationaal succes is. Zodra de actieve carrière van een sporter eindigt, begint de post-carrière. Al tijdens de atletische carrière dienen topsporters op deze fase te worden voorbereid, zodat ze niet in het bekende 'zwarte gat' terechtkomen.

Pijler 6: Trainingsfaciliteiten

Talenten en topsporters kunnen alleen onder ideale omstandigheden trainen als men de beschikking heeft over kwalitatief hoogwaardige en gemakkelijk toegankelijke trainingsfaciliteiten. Deze faciliteiten bestaan uit voor topsport geschikte accommodaties en trainingsmiddelen. Verder is het zo dat de aanwezigheid van veel sportaccommodaties ervoor kan zorgen dat meer mensen in georganiseerd verband gaan sporten, waardoor de sportparticipatie hoger is en er meer potentieel talent is. Op deze manier worden pijlers 3 en 4 ook weer gestimuleerd.

Pijler 7: Voorzieningen en opleidingen van trainers

Atleten hebben bij hun sportieve ontwikkelingen hulp nodig van anderen. Belangrijke personen bij die ontwikkelingen zijn de trainers en coaches van de atleet. Zij reiken atleten een hand, door het overdragen van de kennis die trainers bezitten aan de atleet. Betere sporters en daarmee de kans op internationaal succes wordt dan ook vergroot als trainers zich tot topexperts op hun vakgebied kunnen ontwikkelen. Verder is het belangrijk dat trainers zich volledig kunnen focussen op de begeleiding van talenten en topsporters. Ook trainers horen dus goede opleidingen, bijscholingen, werkomstandigheden en loopbaanperspectieven geboden te worden.

Pijler 8: (Inter)nationale competitie

Deze pijler richt zich op twee punten, namelijk op de organisatie van internationale topsportevenementen in eigen land en op de sterkte van de eigen nationale competitie. Uit een onderzoek van De Bosscher et al. (2008) blijkt dat het organiseren van een internationaal topsportevenement door de eigen bond of het eigen land een positief effect heeft op internationaal succes en op de nationale sportcultuur. Verder wordt de kans op succes vergroot als de nationale competitie van internationaal niveau is en topsporters meer kans krijgen om deel te nemen aan internationale wedstrijden, zowel met de eigen club als met de nationale selectie.

Pijler 9: Wetenschappelijk onderzoek

Net als het bedrijfsleven is ook de topsport gebaat bij wetenschappelijk onderzoek. Door middel van wetenschappelijk onderzoek kunnen immers de prestaties van talenten en topsporters worden bevorderd, door op systematische wijze kennis te verkrijgen en toe te passen op de gebieden van talentidentificatie en –ontwikkeling, medische zaken, psychologie, voeding, (sport)technische analyses, trainingsmiddelen en concurrentieanalyses.

Pijler 10: Media en sponsoring

In het oorspronkelijke SPLISS-model van De Bosscher et al. (2008) waren media en sponsoring niet als pijler met betrekking tot succes in de topsport aangemerkt, maar als omgevingsvariabele. Dit omdat De Bosscher in de veronderstelling was dat beleid slechts indirect en op langere termijn invloed kan uitoefenen op media en sponsoring. Van Bottenburg (2009)²⁸ dacht daar echter anders over en stelt dat media en sponsoring wel door middel van beleid kunnen worden beïnvloed. Media en sponsoring zijn dan ook door Van Bottenburg toegevoegd aan het SPLISS-model als tiende pijler. Hierbij wordt gesteld dat meer media-aandacht leidt tot meer mogelijkheden met betrekking tot sponsoring. Meer sponsoring leidt uiteindelijk tot meer internationaal succes. Internationaal succes zorgt uiteindelijk weer voor meer media-aandacht en op die manier zijn media, sponsoring en succes in een vicieuze cirkel verweven met elkaar.

Output en outcome

Het beleidsdoel is om door middel van diverse activiteiten, die dus zijn terug te brengen in de pijlers, het topsportklimaat dusdanig te beïnvloeden dat de internationale concurrentiepositie verbetert. Dit kan het topsportklimaat van een heel land zijn, maar ook van een sportbond of een sportorganisatie. Uiteindelijk dient dit beleid op output niveau te resulteren in successen op topsportniveau. Dit kunnen bijvoorbeeld titels of medailles zijn maar dit kan ook promotie naar het WK Topdivisie of deelname aan de Olympische Spelen kunnen zijn. Deze outputs kunnen vervolgens weer dienen om prestaties op outcome-niveau neer te zetten. Dit zijn achterliggende ambities, die onder meer op maatschappelijk vlak kunnen liggen. De topsportprestaties dienen hier dus een hoger doel dan alleen de prestatie op zich, maar kunnen bijvoorbeeld worden gebruikt om mensen te stimuleren om te gaan sporten of te wijzen op de gezonde kant van sporten (in de strijd tegen overgewicht bij de bevolking).

Voor het onderzoek is het SPLISS-model leidend geweest bij het onderzoek naar de succesfactoren van organisaties. De pijlers van het SPLISS-model zijn de opzet voor de beoordeling van de sterke verenigingen in het onderzoek. Daarbij zijn wel enkele aanpassingen geweest van nationaal en bondsniveau naar organisatie niveau.

Het SPLISS-model zal inzicht geven in het (huidige top-) sportbeleid van de Western sport. De tienpijlers geven weer wat het beleid van de sport is en kunnen op deze manier gestructureerd worden.

²⁸ Bottenburg, M. van (2009). Op jacht naar goud. Het topsportklimaat in Nederland, 1998-2008.

3.5 Klanttevredenheid

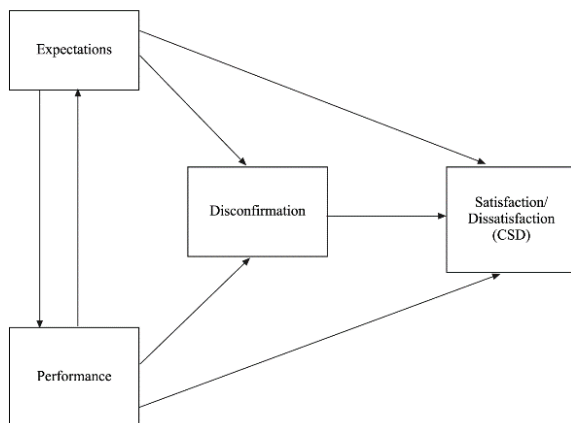
Om te kunnen beoordelen wat klanttevredenheid is en op welke manier deze getoetst kan worden, wordt er eerst gekeken naar de definitie van klanttevredenheid. Binnen de literatuur zijn er diverse definities bekend. Enkele definities van klanttevredenheid zijn:

“Klanttevredenheid is de beleving van klanten die ontstaat door het vergelijken van de ervaringen van een onderneming met de wensen die men heeft. Als de beleving van de klant niet aan diens wensen voldoet, dan is de klant ontevreden of zeer ontevreden. Is de beleving van de klant gelijk aan de wensen van de klant, dan is hij of zij tevreden. Als de beleving de wensen overtreft, dan is de klant zeer tevreden.” (Thomassen, 1998)²⁹

“De uitkomst van een subjectieve evaluatie of het gekozen alternatief (product of dienst) overeenkomt met de verwachting van een subjectief over dat alternatief, of deze overtreft.” (Bloemer, 1993)³⁰

“Satisfaction is a person’s feeling of pleasure or disappointment resulting from comparing a product’s perceived performance (or outcome) in relation to his or her expectations.” (Kotler, 1997)³¹

Wat naar voren komt uit deze definities is dat klanttevredenheid beoordeeld wordt op de verschillen tussen de verwachtingen en de ervaren prestaties van een product of dienst.



Source: Oliver (1980)

Figuur 8, Disconfirmatiemodel

Tevredenheid wordt dan ook omschreven als een vergelijkingsproces. Het disconfirmatiemodel, weergegeven in figuur 8, geeft dit schematisch weer³². Disconfirmatie betekent in deze context dat er positieve of negatieve afwijkingen zijn ontstaan tussen de verwachtingen en prestaties.

Het klanttevredenheidsmodel van Thomassen onderscheidt drie factoren waarop klanten een organisatie beoordelen, namelijk het product of dienst, de service en de prijs. De verwachtingen van deze factoren worden beïnvloed door vier aspecten, namelijk:

- Persoonlijke behoeften
- Ervaringen in het verleden
- Mond-tot-mondreclame
- Marketing en public relations

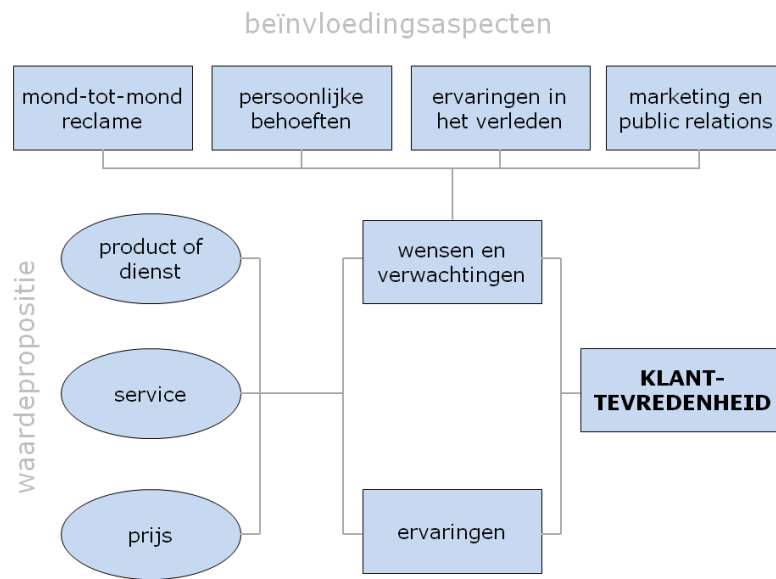
²⁹ Thomassen, J.-P. (1998). Waardering door klanten.

³⁰ Bloemer, J. (1993). Loyaliteit en tevredenheid; een studie naar de relatie tussen.

³¹ Kotler, P. (1997). Marketing management

³² Oliver, R. L. (1980). A cognitive model for the antecedents and consequences of satisfaction.

Het klanttevredenheidsmodel van Thomassen wordt in figuur 9 weergegeven.



Figuur 9, Klanttevredenheidsmodel Thomassen

De verwachtingen over een dienst, service en of prijs worden vergeleken met de werkelijke ervaring die een klant ervaart. Zoals in het disconfirmatiemodel vermeld is klanttevredenheid het verschil tussen de verwachtingen en ervaringen.

Geconcludeerd kan worden dat bij klanttevredenheid naar een evenwicht gezocht moet worden tussen de verwachtingen en ervaringen van een klant. Dit kan doormiddel van kwaliteit verbetering maar ook door de perceptie, verwachtingen, van de klant te managen. Een combinatie van beide geeft de meeste kans op succes, daarbij moet wel per onderdeel gekeken worden wat de beste oplossingsmethode zou kunnen zijn.

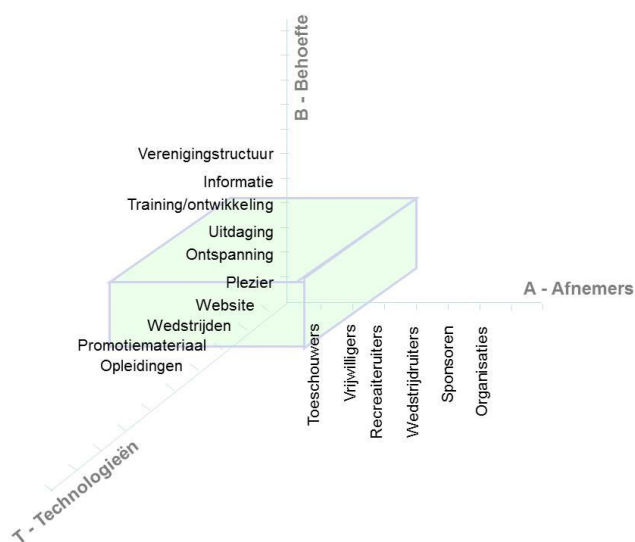
Om de tevredenheid van leden binnen de Western sport te onderzoeken wordt er gebruik gemaakt van een enquête. Daarbij wordt er ook gevraagd waar eventueel verbeter punten liggen, zodat hier op ingespeeld kan worden. Daarnaast wordt er een enquête gehouden onder paardenliefhebbers om te onderzoeken wat hun verwachtingen van de Western sport is.

4. De Western sport (resultaten klantenanalyse)

In dit hoofdstuk worden alle resultaten getoond. Dit zullen resultaten zijn van de theorie die in voorgaande hoofdstukken aanbod zijn gekomen, maar ook zullen de resultaten van de enquête behandeld worden. Alle relevante resultaten die voor het onderzoek van belang zijn, zullen in dit hoofdstuk behandeld worden.

4.1 De Western ruiter (het Abell-model)

De Western sport heeft diverse afnemers. Zowel organisaties als individuele leden van recreatieruiter tot wedstrijd ruiter maar ook overige geïnteresseerden kunnen afnemer zijn van de Western sport. Ieder soort afnemer heeft zijn eigen behoefte waarop met diverse manieren (technologieën) ingespeeld moet worden. Het Abell model van de Western sport wordt in figuur 10 weergegeven.



Figuur 10, Abell-model Western sport

De afnemers van de Western sport zijn dus zowel de organisaties, wedstrijdruiter, sponsoren als recreatieruiters, toeschouwers en vrijwilligers. Daarbij moet wel opgemerkt worden dat veel vrijwilligers vaak ook sportend zijn en dus meerdere functies beoefenen.

Alle afnemers hebben weer hun eigen behoeften. Zo hebben wedstrijdruiter meer de behoefte voor training en ontwikkeling en uitdaging dan een recreatie ruiter, die voornamelijk plezier en ontspanning wil. Sponsoren zien dan weer graag verenigingsstructuur en informatie verspreiding en hebben minder behoefte aan training en ontwikkeling.

De Western sport kan doormiddel van verschillende 'technologieën' voldoen aan de diverse behoeften van de verschillende afnemers. Doormiddel van wedstrijden wordt er voldaan aan de behoefte van uitdaging, maar ook aan die van plezier. Opleidingen voldoen aan training en ontwikkeling. Promotie en de website juist aan informatie verspreiding. De laatste twee 'technologieën' komen niet tot nauwelijks aanbod waardoor er ook niet op die behoeften ingespeeld wordt. Dit zijn groeimogelijkheden voor de toekomst.

4.2 De Western organisaties (benchmarking)

Plan fase

In de eerste stap worden de processen die te benchmarken zijn opgesteld. Dit zijn de processen die vergeleken gaan worden tussen de diverse Western organisaties. Het bedieningsconcept, bestaande uit producten en diensten, advies en standpunten vormt een basis van de benchmark. Hierdoor kan er afstand genomen worden van de verschillende doelstellingen en kan er op deze punten onafhankelijk vergeleken worden.

Bij de analyse van de diverse organisaties staan de onderdelen 'ledenwerving' en 'ledentevredenheid' centraal.

Zoek fase

Bij het benchmarken wordt er vaak buiten de sport en/of sector gezocht naar te benchmarken sportbonden. In dit onderzoek wordt er binnen de sport de diverse organisaties vergeleken. Deze organisaties hebben in de meeste gevallen dezelfde organisatiestructuur en hebben een zelfde basis.

De met elkaar te benchmarken organisaties zijn:

- AAHCH
- DPHC
- DRHA
- NQHA
- SWRN
- WRAN

Observatiefase

In stap drie worden de bovenstaande organisaties onderzocht. Er is met deze organisaties telefonisch en/of mailcontact geweest. De gebundelde informatie met daarin de producten en/of diensten die ze leveren zijn terug te vinden in bijlage 2. Een samenvatting hiervan is weergegeven in figuur 11.

Western organisatie	Aantal leden	Kosten lidmaatschap	Gem. aantal wedstrijden per jaar	Gem. kosten deelname wedstrijd	Tegenprestatie lidmaatschap	Voordeel lidmaatschap
AAHCH	175	€35,-	5	€40,-	Voordeel startgeld	€2,50
DPHC	250	€40,-	6	€40,-	Voordeel startgeld	€2,50
DRHA	375	€40,-	11	€65,-	Competitieverband	-
NQHA	432	€44,-	6	€44,-	Voordeel startgeld	€2,50
WRAN	320	€35,-	25	€35,-	Voordeel startgeld	€5,-

Figuur 11, Overzicht Western organisaties

Analysefase

In deze stap worden de verschillen geanalyseerd en worden de sterke punten benoemd.

Een groot verschil tussen de tussen de organisaties is het aantal wedstrijden dat georganiseerd wordt. De WRAN organiseert jaarlijks meer als 25 wedstrijden terwijl de overige organisaties blijven steken op maximaal 10 wedstrijden per jaar.

Daarnaast is er ook een groot verschil tussen het inschrijfgeld dat er betaald moet worden om aan de wedstrijd te mogen deelnemen. De DRHA vraagt het meeste inschrijfgeld, voor de goedkoopste klasse betaal je minimaal €50,-. Daar tegen over staat wel dat je bij de DRHA prijzengeld kunt verdienen. Des te hoger het inschrijfgeld des te hoger het prijzengeld. De overige organisaties vragen nagenoeg hetzelfde aan inschrijfgeld voor de wedstrijden.

Om toegankelijk te zijn voor eventueel nieuwe leden (en dit te blijven), kan er een voorbeeld genomen worden aan de website van de WRAN. Deze is erg toegankelijk en makkelijk te bedienen. De informatie is duidelijk opgesteld en bijgewerkt. De website van de DPCH is gedateerd en die van de AACHC niet gebruiksvriendelijk, waarbij de informatie slecht te vinden is.

Het betrekken van leden is een punt dat belangrijk voor iedere organisatie omdat dat naast de diensten die ze aanbieden, zich kunnen onderscheiden van de rest. De DRHA heeft een ledenpanel ingesteld waaruit naar voren is gekomen dat er instapwedstrijden moeten komen, deze worden dan ook dit jaar voor het eerst gerealiseerd.

Implementatiefase

In deze fase worden de verschillen en de sterke punten omgezet en werkbaar gemaakt voor de eigen organisatie. Nu er in dit onderzoek een vergelijk is gemaakt tussen de diverse organisaties worden sterke punten van de organisaties opgesomd, zodat iedere organisatie daar zijn input uit kan halen om op die punten eventueel te verbeteren.

Sterke punten van diverse organisaties uit de Western sport:

- Veel wedstrijden
- Laag inschrijfgeld
- Toegankelijke website
- Betrekken leden, ledenpanel

4.3 Popularisatie Dressuur sport (benchmarking)

Hoe kan het dat de Dressuur sport zo populair is en welke factoren hebben daarop invloed gehad?

In 1985 is de eerste wereldbeker Dressuur gereden, daaraan werd voor het eerst de kür op muziek gekoppeld. De combinatie van muziek met het Dressuur paard leek een magische vertoning te zijn en was er een massale toestroom publiek.

Begin jaren negentig kwam boegbeeld Anky van Grunsven succesvol naar voren in de sport en in het bijzonder op het befaamde onderdeel de kür op muziek. Dat sprak het Nederlandse volk erg aan en sindsdien kreeg de sport steeds meer een gezicht.

Sinds dat moment is de popularisering in een sneltreinvaart gegroeid. De individuele Dressuur groeide en is tot op de dag van vandaag de grootste tak van paardensport.

Dat de topsport een uithangbord is en als voorbeeld dient, is uit meerdere sporten gebleken. Zo ook in de Dressuur sport. Maneges werden laagdrempeliger en trokken veel nieuwe leden. Deze leden namen veelal Dressuur les en een aantal specialiseerden zich in de Dressuur sport. De FNRS speelde hierop in en stelden het FNRS-ruiterpaspoort in, daardoor konden ook manegeruiters op hun niveau Dressuur wedstrijden rijden. De meeste groei zit dan ook³³, nu nog steeds, in deze categorie paardensporters.

Een andere factor dat zeker van belang is geweest, is het zogenoemde 'Anky-van-Grunsven-effect'. De sport kreeg een gezicht en werd in een klap bekender. Wat daarbij zeker ook van belang is geweest is de commercialisering. Er zijn eerst goede resultaten nodig voordat de commercie zich gaat mengen in de sport. Zo ook in dit geval. De commercie zag potentie in de sport en heeft dat op diverse manieren naar buiten gebracht (media, sponsoring etc.).

De commercialisering heeft de popularisering van de Dressuur sport versterkt en heeft dus een spiraalvormige ontwikkeling naar boven opgeleverd.

Er zijn er nog een aantal factoren die invloed hebben gehad op de groeiende populariteit van de Dressuur sport, deze hebben alleen geen grote invloed gehad, en zullen niet benoemd worden.

De professionaliseringslagen die de Dressuur sport heeft gemaakt na de groeiende populariteit, bestaan uit een aantal facetten.

De Dressuur sport is erg toegankelijk. In bijna ieder dorp is wel een vereniging en/of manege te vinden, waar men Dressuur lessen kan nemen. Daarnaast is de mogelijkheid om ieder weekend, in een straal van circa 15 km, wel een wedstrijd te rijden.

Tevens is de Dressuur sport erg transparant. Er is maar één instantie waar je lid van hoeft te zijn om te kunnen deelnemen aan alle uitgeschreven Dressuur wedstrijden. Het beleid wordt aangestuurd door deze ene organisatie en geeft een duidelijk beeld af.

De sport is opgedeeld in verschillende klassen, van de B voor Beginners, de L voor Licht, de M voor Midden en de Z voor Zwaar. Daarna is er de mogelijkheid om door te stromen naar een nog hoger

³³ Schuring, C.S. (2005) Structuur van de paardenhouderij, Onderzoek voor aanpassing van de Nederlandse grootte-eenheid voor paarden om te komen tot registratie van paardenbedrijven

niveau, de verschillende 'Tour' klassen. Ook bestaat er de mogelijkheid om op 'manege' niveau wedstrijden te rijden. Deze zijn hierboven als een benoemd, namelijk de FNRS proeven.

Daarnaast zijn er diverse opleidingen waarbij men zich kan specialiseren en verdiepen in de Dressuur sport. Zo kan men kiezen uit diverse instructeurs opleidingen, voor diverse niveaus, maar kan men zich ook laten scholen tot professioneel trainer.

Ook de fokkerij speelt een rol in de professionaliteit van de Dressuur sport. Nederland een vooroplopend land in het fokken van Dressuur paarden. Er is veel vraag naar de Nederlandse Dressuur paarden. De Nederlandse fokkerij speelt goed in op de grote vraag van een typisch Dressuur paard.

De combinatie van bovenstaande facetten maakt de Dressuur sport, toegankelijk, transparant maar tegelijkertijd ook professioneel. Men kan zich opleiden tot een professional maar de 'onderkant' van de sport blijft ook uit een breed spectrum bestaan. Er is voor ieder wat wils en er zijn diverse mogelijkheden die aan de variërende vragen voldoen.

4.4 Beleid Western sport (SPLISS-model)

In deze paragraaf zal het beleid van de Western sport beoordeeld worden aan de hand van het SPLISS-model. De tien pijlers zullen één voor één behandeld worden. De KNHS wordt hier op sommige punten extra uitgelicht omdat deze dan een ander beleid aanhouden als de overige organisaties. De KNHS in de Western sport is in paragraaf 2.1 al toegelicht.

Pijler 1: Financiële ondersteuning

De financiële middelen van de Western organisaties komen uit de lidmaatschappen, eventuele winst van wedstrijden en sponsorgeld. Precieze getallen willen de organisaties niet vrijgeven.

De wedstrijden worden gefinancierd door de inschrijfgelden en sponsorgelden. De sponsors komen veelal uit de Western sport zelf of zijn er indirect mee verbonden.

De KNHS stelt tevens geld beschikbaar voor de teams die uitgezonden worden naar Europese- en Wereldkampioenschappen. Voor de Europese kampioenschappen moet er dan gedacht worden aan het inschrijf- en stalgeld. Het vervoer en de verblijfplaats van ruiter en groom moeten zelf bekostigd worden. De Wereldkampioenschappen worden wel geheel gefinancierd.

Pijler 2: Structuur en organisatie van beleid

De Western sport is onderverdeeld in diverse organisaties. De diverse organisaties worden bestuurd door vrijwilligers. De rol van het bestuur is om de doelstellingen te bepalen, strategieën uit te zetten en de doelstellingen nastreven.

De KNHS heeft een aantal mensen in dienst die zich naast overige werkzaamheden ook met de Reining bezig houden. Tweetal mensen binnen de organisatie, die zich bezig houden met structuur, beleid etc., en mensen buiten de organisatie. De mensen van buiten de organisatie zijn o.a. de bondscoach, jeugdtrainer, teamveterinair en afgevaardigde voor in de bondsatletencommissie. Deze mensen krijgen een kleine dagvergoeding voor de dagen dat ze betrokken zijn. Deze dagvergoeding is circa €250,- .

Pijler 3: Participatie

In Nederland zijn er circa 466.000 mensen die paardensport beoefenen. In figuur 12 is een verdeling van recreatieve en wedstrijdssporters gemaakt³⁴. De frequentie beoefening paardensport is als volgt:

- Zeer actieve paardensporter: minimaal twee keer per week
- Actieve paardensporter: een keer per week
- Minder actieve paardensporter: een keer per twee weken of maandelijks
- Passieve paardensporter: beoefening van maximaal een keer per twee maanden

	Recreatief		Wedstrijd		Zowel recreatief als wedstrijd	
Zeer actief	81.000	24%	17.000	52%	52.000	54%
Actief	139.000	42%	13.000	42%	35.000	36%
Minder actief	57.000	17%	2.000	6%	5.000	6%
Passief	57.000	17%	0	0%	3.000	3%
Totaal	334.000		32.000		95.000	

Figuur 12, Verdeling recreatieve en wedstrijdssporters naar frequentie beoefening sport

Het aantal Western ruiters is niet concreet bekend. In bijlage 2 wordt het aantal leden per organisatie genoemd.

Pijler 4: Talent identificatie- en talentontwikkelingssysteem

Er zijn een aantal organisaties die een talentontwikkelingssysteem hebben opgezet. Deze organisaties geven dit vorm doormiddel van een jeugdteam. Het jeugdteam wordt begeleid door een trainer en krijgt diverse keren per jaar een training aangeboden.

De KNHS heeft ook voor de Western jeugd een systeem opgesteld. Dit bestaat uit een A- en een B-kader voor de Junioren en Young riders. Deze ruiters moeten aan bepaalde eisen voldoen willen ze opgenomen worden in een van deze kaders. De begeleiding van deze kaders wordt gedaan door de bondscoach en de jeugdtrainer, waar ze diverse keren per jaar een training van aangeboden krijgen.

Pijler 5: Atletische carrière en post-carrière

Binnen de Western sport moeten topsportruiters zichzelf voorzien van optimale condities voor de sport, denk hierbij aan trainingsfaciliteiten, (financiële) voorzieningen, sporttechnische en medische begeleiding. Ze worden hierbij niet ondersteund door diverse organisaties en/of de KNHS.

Pijler 6: Trainingsfaciliteiten

Concreet is het aantal Western stallen en maneges niet bekend. De indruk bestaat dat het aantal wel groeit de laatste jaren³⁵. Dit is te merken aan het aantal 'nieuwe' mensen dat deelneemt aan de wedstrijden. Daarnaast groeit de mogelijkheid om een Western les te nemen op 'gewone' manege. De FNRS biedt aan haar leden een diversiteit aan opleidingen aan, die voor ruiters is ontwikkeld. Zo kan een ondernemer een kant-en-klaar pakket aan haar klanten aanbieden. Daarbij is er een

³⁴ Horst, K. van der, Hal, M. van, Broekhoven, K, Bartels, J. (2012), Professionele passie voor paarden, De ondernemer maakt het verschil. Ondernemersmonitor 2012

³⁵ Correspondentie diverse organisaties

diversiteit cursussen ontwikkeld en loopt uiteen van de verzorging tot aan sport gericht. De FNRS heeft sinds kort ook een Western cursus opgesteld, waarbij ruiters kennis maken met de Western sport³⁶.

Pijler 7: Voorzieningen en opleidingen van trainers

Er zijn maar weinig opleidingen voor de Western sport. De opleidingen die momenteel bestaan, richten zich voornamelijk op de algemene paardensector, waarbij de Western sport alleen benoemd wordt. Voor de Western sport wordt er momenteel maar één instructeurs opleiding aangeboden door de KNHS³⁷, terwijl er voor de Engelse sport diverse gradaties in de instructeurs opleiding bestaan.

Pijler8: (Inter)nationale competitie

Jaarlijks wordt er door Dutch Reining Events (DRE) en de KNHS een internationale wedstrijd uitgeschreven, de CRI. Deze wedstrijd wordt nu sinds vijf jaar door deze organisatie georganiseerd en vorig jaar was er voor het eerst buitenlandse deelname.

Daarnaast wordt er door de andere organisatie jaarlijks Nederlands kampioenschappen georganiseerd. Iedere organisatie schrijft zijn eigen kampioenschappen uit, waardoor je meerdere malen Nederlands kampioen kan worden.

Naast deze kampioenschappen organiseren ze diverse wedstrijden per jaar. Het aantal wedstrijden staat in bijlage 2 vermeld.

Pijler 9: Wetenschappelijk onderzoek

Er zijn geen gepubliceerde wetenschappelijke onderzoeken in en naar de Western sport.

Pijler 10: Media en sponsoring

Voor de Western sport is er maar weinig media aandacht. Op diverse televisiezenders is er een aantal keer aandacht geweest voor de sport, deze aandacht richt zich dan op het informeren van de kijker over de Western sport en wat deze inhoudt. Veelal zijn het de plaatselijke kranten die over de Western sport vermelden, het betreft dan de plaatselijke succesverhalen.

Sponsoring vindt veel plaats, voornamelijk worden de wedstrijden gesponsord. Veel sponsors komen zelf ook uit de Western sport of zijn er indirect mee verbonden.

³⁶ <http://fnrsvoorruiters.nl/cursus/Western/>

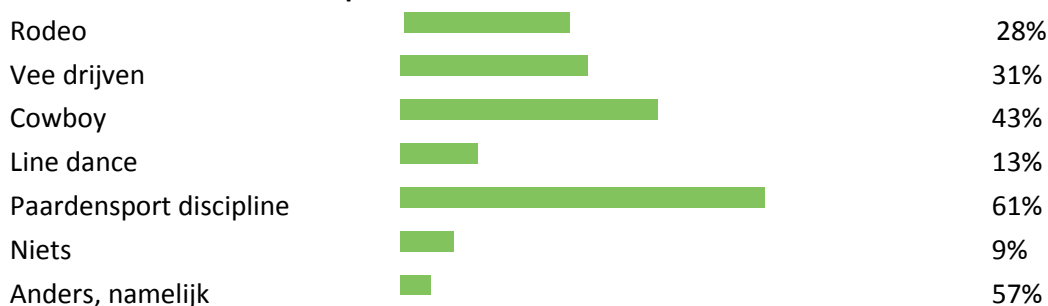
³⁷ <https://www.knhs.nl/media/7664831/20140716-knhs-opleidingen-digitale-brochure-web.pdf>

4.5 Imago Western sport (enquête resultaten niet-Western ruiter)

Er is een online enquête gehouden om te onderzoeken wat het imago is van de Western sport onder niet-Western ruiters. Daarnaast wordt er onderzocht op welke manier de naamsbekendheid eventueel verbeterd kan worden. De enquête is in bijlage 3 te vinden.

Er zijn 256 respondenten op de enquête. In deze paragraaf worden de meeste relevante resultaten voor het onderzoek behandeld. De volledige resultaten zijn te vinden in bijlage 4.

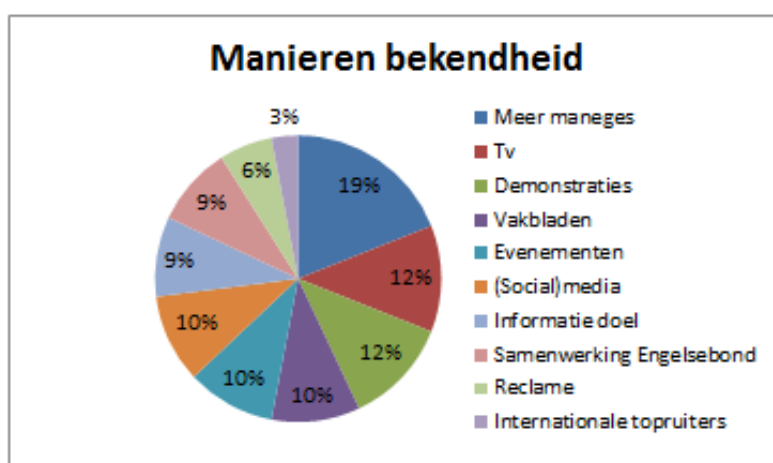
Het beeld van de Western sport



Uit de antwoorden anders komt geen duidelijk eenzijdig beeld naar voren. Veel mensen geven aan geen beeld te hebben, of niets te kunnen voorstellen. Ook zijn er een aantal mensen die aangeven dat ze de Western sport zien als combinatie van vee drijven, cowboy spelen, 1 hand rijden, rondjes rond tonnen te rijden en slidingstops maken. Een tweetal personen geeft aan dat het een manier van omgang en trainen van het paard is, waarbij het goede centraal staat en ruiter en paard meer op elkaar zijn ingespeeld als in andere paardensport takken.

Manieren voor meer bekendheid Western sport

In figuur 13 zijn de manieren te zien, die door de niet-Western ruiters worden aangegeven waarop de Western sport meer bekendheid kan krijgen.



Figuur 13, Manieren voor meer bekendheid

Hieronder worden alle manieren voor meer bekendheid toegelicht. Daarbij moet er worden opgemerkt dat veel van deze manieren in combinatie uitgevoerd moeten worden. Voorbeeld hiervan is meer informatie over het doel, de Western sport, te verspreiden, dit gebeurt door vakbladen maar kan ook via reclame. Ander voorbeeld is meer maneges, dit wordt vaak aangegeven is combinatie met samenwerking met de Engelse bond.

Onder meer maneges wordt bedoeld dat er meer maneges moeten komen waar men Western lessen kan volgen. Dit kunnen al bestaande maneges zijn waar Dressuur en Springlessen gegeven worden, die uitbreiden maar ook meer Western maneges. Daarbij moeten ze toegankelijk zijn en moet er bekend zijn waar deze Western maneges zijn. Dit is op dit moment niet het geval. Op deze manier kunnen jonge mensen aangetrokken worden, want nieuwe (jonge) aanwinst wordt namelijk op jonge leeftijd al verloren aan de Engelse sport, volgens de enquête.

Onder Tv wordt de aandacht voor de Western sport op de televisie bedoeld. Dit kan bestaan uit aandacht voor de Western sport op bijvoorbeeld het sportjournaal maar ook uit documentaires of informatie programma's.

Demonstraties omvat dat er meer demonstraties gegeven moeten worden, op zowel maneges als op evenementen.

Onder vakbladen wordt verstaan dat er meer aandacht voor de Western sport in vakbladen moet komen. Er moet dan gedacht worden aan vakbladen in de paardensector, bijvoorbeeld Bit, de Hoefslag etc.

Evenementen omvat dat er volgens de enquête meer toegankelijker evenementen georganiseerd moeten worden. Met toegankelijker wordt bedoeld dat men weet waar wat te vinden is. Daarnaast wordt er aangegeven om ook Western wedstrijden te houden tijdens Engelse evenementen om zo meer bekendheid te krijgen.

Onder (social) media wordt alle (social) media kanalen bedoeld. Via deze kanalen kan er informatie worden verspreid, kan er meer toegankelijkheid gecreëerd worden en kan er meer reclame gemaakt worden.

Met informatie doel wordt bedoeld dat er meer informatie over de Western sport verspreidt moet worden, dat het doel, de achtergrond, de diverse disciplines uitgewerkt worden. Dit kan op verschillende manieren, van vakbladen tot reclame en/of media.

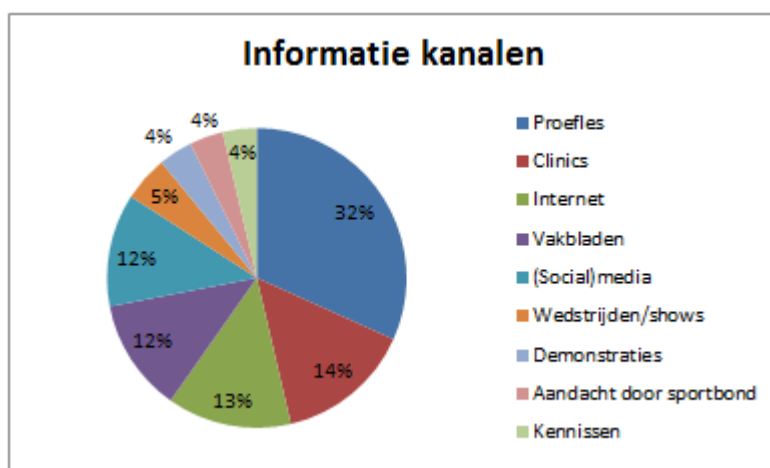
Met samenwerking Engelse bond wordt bedoeld dat er meer samenwerking met de Engelse paardensportdisciplines moet plaatsvinden. Dat er op (grote) evenementen ook Western demonstraties en wedstrijden gehouden worden. Maar ook dat Engelse maneges, basis Western lessen kunnen aanbieden, dat er meer opleidingen ook de Western sport betrekken.

Onder reclame wordt bedoeld dat er meer reclame voor de Western sport gemaakt wordt. Dit kan op diverse manieren gedaan worden, van advertenties van Western maneges tot het benoemen van uitslagen op wedstrijden.

Met internationale topruiters wordt bedoeld dat er internationaal, door de Nederlandse ruiters, meer gepresteerd moet worden en dat dit ook naar de buitenwereld wordt gepresenteerd, doormiddel van diverse media, tv, vakbladen etc.

Informatie kanalen

In figuur 14 worden de informatie kanalen weergegeven die de niet-Western ruiter aandraagt. Op deze manier willen ze graag met de Western sport in contact komen.



Figuur 14, Informatie kanalen

4.6 Groeimogelijkheden Western sport (enquête resultaten Western ruiter)

Voor de Western ruiter bestond de enquête uit vragen over de diverse organisaties, de naamsbekendheid en eventuele groeimogelijkheden. De enquête is in bijlage 3 te vinden.

Er zijn 256 respondenten op de enquête. In deze paragraaf worden de meeste relevante resultaten voor het onderzoek behandeld. De volledige resultaten zijn te vinden in bijlage 4.

Reden voor beoefening Western sport

Ontspannen manier van rijden	46%
Nieuwe uitdaging	51%
Paard vriendelijk	33%
Via kennissen	26%
Anders, namelijk	8%

Bij anders wordt aangegeven dat familieleden de Western sport zijn gaan beoefenen en dat ze er zo mee begonnen zijn.

Lidmaatschappen Nederlandse Western organisaties

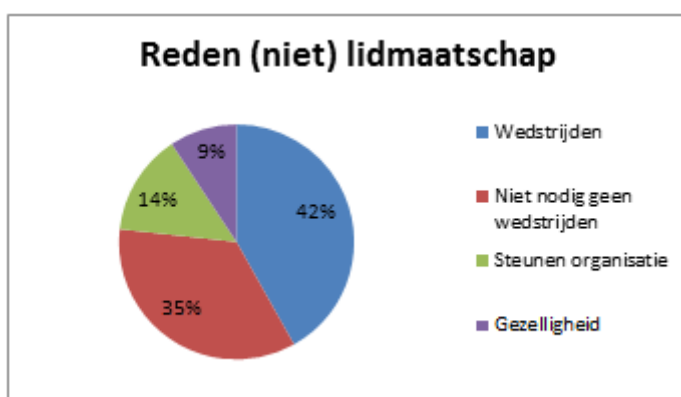
DRHA	45%
NQHA	30%
WRAN	28%
KNHS	28%

DPHC		8%
AAHCH		3%
Geen		30%
Anders, namelijk		8%

Bij anders worden geen Nederlandse Western organisaties aangegeven, maar hoofdorganisaties van de rassenverenigingen.

Reden voor (niet) lidmaatschap

In figuur 15 is te zien waarom mensen wel/niet lid zijn van een Western organisatie.

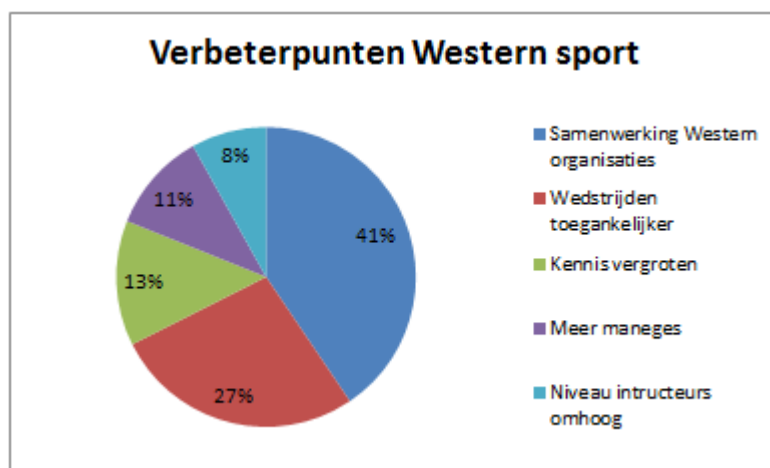


Figuur 15, Reden (niet) lidmaatschap

Zo is er te zien dat 42% lid is van een organisatie omdat ze deelnemen aan wedstrijden. 35% is geen lid omdat ze geen wedstrijden starten. De overige 14% en 9% zijn lid omdat ze de organisatie steunen en/of voor de gezelligheid.

Verbeterpunten Western sport

In figuur 16 is te zien wat de Western ruiter aangeeft waar verbeterpunten voor de Western sport liggen.



Figuur 16, Verbeterpunten Western sport

Met samenwerking Western organisaties wordt aangegeven dat er tussen de organisaties meer samengewerkt moet worden. Er heerst een idee dat er meer haat en nijd tussen de organisaties plaats vindt dan dat ze kijken op welke manier ze hun krachten kunnen bundelen.

Met wedstrijden toegankelijker maken wordt aangegeven dat er meer wedstrijden moeten komen, deze door heel Nederland verspreidt aangeboden moet worden en dat de instap lager moet. Daarmee wordt aangegeven dat er, door de diverse organisaties, de bomen door het bos niet meer gezien wordt en dat de kosten voor een 'simpel' wedstrijdje te hoog zijn. Bij de Engelse sport ligt deze instap naar wedstrijden veel lager.

Met kennis vergroten wordt bedoeld dat de bekendheid en de kennis over de Western sport meer verspreidt moet worden. Dit kan gedaan worden via vakbladen maar ook via aandacht op de televisie. Er zal meer voorgelicht moeten worden wat de Western sport inhoud.

Er wordt aangegeven dat er meer Western maneges moeten komen. De mogelijkheid om kennis te maken met de Western sport en proefles te kunnen nemen.

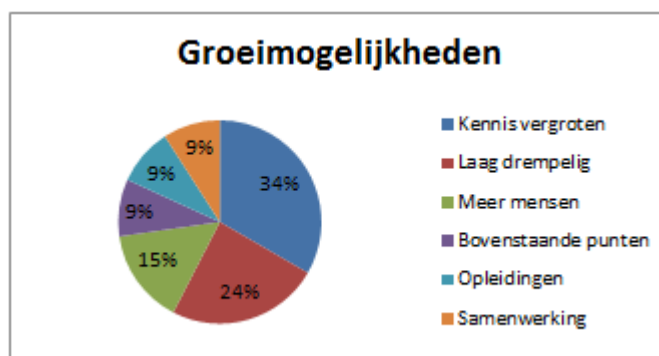
Met niveau instructeurs omhoog wordt bedoeld dat het niveau van instructeurs en trainers in de Western sport omhoog moet. Daarmee zal het niveau van de sport omhoog gaan. Dit moet bereikt worden door het aanbieden van Western opleidingen tot instructeur.

Groeimogelijkheden

92% van de Western ruiters geeft aan dat de Western sport wel moet groeien. De kern van de antwoorden van de mensen die aangeven dat de Western sport moet groeien komen unaniem met elkaar overeen: 'Hoe meer, hoe beter!'. Op moment dat de Western sport zal groeien, zal er meer bekendheid komen, toegankelijker worden, meer maneges, meer wedstrijden, meer competitie op wedstrijden, zal het niveau stijgen, zal het professioneler worden, misschien wel een Olympische sport worden.

De 8% mensen dat aangeeft dat de Western sport niet moet groeien, geeft aan dat ze het zo prima vinden, het kleinschalige, ons kent ons gevoel.

In figuur 17 wordt aangegeven welke groeimogelijkheden er worden aangedragen.



Figuur 17, Groeimogelijkheden Western sport

Met kennis vergroten wordt bedoeld dat de kennis van de Western sport meer verspreid moet worden, zodat het bekender gaat worden. Mensen moeten kennis van de Western sport krijgen, daarbij wordt wel aangegeven om eerst de bekendheid binnen de paardensport te vergroten voordat er 'naar buiten' getreden gaat worden.

Onder laag drempelig wordt verstaan dat er meer maneges moeten komen, verspreid door heel Nederland en dat de kosten omlaag moeten. De instap naar de Engelse sport is op moment veel makkelijker en goedkoper. Volgens de ondervraagde mensen worden daar veel mensen op verloren.

Met meer mensen wordt bedoeld dat er meer 'nieuwe' leden moeten worden aangetrokken. Dit kan het gevolg zijn van de kennis vergroten. Daarbij moet er ook op jonge mensen gericht worden. Op jonge leeftijd worden 'nieuwe, jonge leden' verloren, deze kiezen voor de Engelse sport en zullen de overstap niet gauw maken.

Met bovenstaande punten worden de punten bedoeld die eerder in de enquête genoemd worden. De ondervraagde mensen geven aan dat die punten een goed begin zijn om de Western sport te laten groeien. Deze punten zijn niveau van de sport, naamsbekendheid, toegankelijkheid van de sport, samenwerking tussen de diverse organisaties, opleidingen.

Onder opleidingen wordt verstaan dat er meer Western opleidingen komen, zodat er meer opgeleide, gekwalificeerde instructeurs in de sport komen.

Met samenwerking wordt weer bedoeld dat er meer samenwerking tussen de diverse organisaties moet plaatsvinden. Daarnaast wordt er aangegeven om ook de samenwerking met de Engelse sport op te zoeken om zo meer bekendheid en kennis over de Western sport te verspreiden.

5. Conclusie

De conclusie is in drie paragrafen opgebouwd. In de eerste paragraaf wordt er een conclusie gevormd uit de literatuurstudie. In de tweede paragraaf wordt de conclusie van de enquête gegeven. Waarna er in de derde paragraaf een algemene conclusie van het onderwerp wordt gevormd.

5.1 Conclusie sportmarketing

De Western sport is binnen de paardensector een kleine paardensport, bestaande uit diverse organisaties, die allen op hun eigen wijze de Western sport promoten. Samenwerking vindt niet tot nauwelijks plaats, terwijl ze allen dezelfde visie hebben om mensen op een plezierige manier Western te kunnen laten rijden en zichzelf op diverse manieren kunnen ontwikkelen.

Het is een sport die bestaat uit verschillende disciplines met allen een eigen doel. Doordat het zo divers is, wordt er ook de verschillende vragen van de verschillende afnemers ingespeeld.

Uit het Abell-model blijkt dat de Western sport nog niet op alle behoefte van de verschillende afnemers inspeelt en niet alle 'technologieën' benut. Er zijn groeimogelijkheden op gebied van opleidingen en ontwikkeling maar ook op gebied van verenigingsstructuur en promotie.

De diverse organisaties geven aan dat de ledenaantallen de laatste jaren eerder terug lopen dan groeien. Het benchmarking onderzoek geeft sterke punten van de diverse organisaties weer. Dit zijn de volgende punten:

- Veel wedstrijden
- Laag inschrijfgeld
- Toegankelijke website
- Betrekken leden, ledenpanel

Ieder organisatie kan op een of meerdere van deze punten verbeteren zodat het ledenaantal stabiel zal worden en zal toenemen.

Daarnaast geeft het benchmarking onderzoek inzicht welke factoren van invloed zijn geweest op de toenemende popularisatie van de Dressuur sport. De Dressuur sport is de meest populaire en bekende paardensport. Na het invoeren van de kür op muziek heeft deze tak van paardensport een populariteitsslag gemaakt. De topsport bleek als uithangbord te werken en maneges kregen veel nieuwe leden, die Dressuur lessen kwamen nemen.

Een andere factor dat zeker van belang is geweest, is het zogenoemde 'Anky-van-Grunsven-effect'. De sport kreeg een gezicht en werd in een klap bekender. Wat daarbij zeker ook van belang is geweest is de commercialisering. Er zijn eerst goede resultaten nodig voordat de commercie zich gaat mengen met een sport. Zo ook in dit geval. De commercie zag potentie in de sport en heeft dat op diverse manieren naar buiten gebracht (media, sponsoring etc.). De commercialisering heeft de popularisering van de Dressuur sport versterkt.

Door de topsport prestaties groeide de breedtesport waardoor de gehele Dressuursport een gigantische groei heeft doorgemaakt. Niet alleen op sport niveau maar ook op gebied van opleidingen en fokkerij.

De Western sport kan hier een voorbeeld aan nemen, door de topsport prestaties naar buiten te brengen, meer commercie te betrekken en de krachten van de diverse organisaties te bundelen, zal de naamsbekendheid en populariteit groeien en kunnen nieuwe maneges ontstaan waardoor organisaties nieuwe leden kunnen aantrekken.

Het SPLISS-model geeft inzicht in het beleid van de Western sport, dit gebeurt aan de hand van tien pijlers. De beoordeling vindt plaats aan de hand van de volgende scores:

- Zeer goed ontwikkeld
- Goed niveau van ontwikkeling
- Gemiddeld niveau van ontwikkeling
- Beperkte ontwikkeling
- Weinig of geen ontwikkeling

Pijler 1: Financiële ondersteuning

Beperkte ontwikkeling, de financiën voor de Western sport komen uit de sport zelf en zijn beperkt.

Pijler 2: Structuur en organisatie van beleid

Beperkte ontwikkeling, de Western sport is onderverdeeld in diverse organisaties die allen een eigen beleid hebben. Daardoor is er veel verdeeldheid in de Western sport.

Pijler 3: Participatie

Weinig of geen ontwikkeling, er is over het aantal mensen dat de Western sport beoefend weinig tot niets bekend. Alleen een aantal ledenaantallen van de diverse organisaties (zie bijlage 2).

Pijler 4: Talentidentificatie- en talentontwikkelingssysteem

Gemiddeld niveau van ontwikkeling, diverse Western organisaties begeleiden hun jeugdtalenten en brengen ze meer kennis bij.

Pijler 5: Atletische carrière en post-carrière

Weinig of geen ontwikkeling, de topsportruiter moet in alles zelf voorzien en wordt niet bijgestaan door een organisatie

Pijler 6: Trainingsfaciliteiten

Beperkte ontwikkeling, het aantal trainingsfaciliteiten binnen de Western sport groeit langzaam.

Pijler 7: Voorzieningen en opleidingen van trainers

Weinig of geen ontwikkeling, er bestaat sinds kort één opleiding tot instructeur in de Western sport. Verder wordt er weinig tot geen aandacht aan de Western sport gegeven op andere opleidingen.

Pijler 8: (Inter)nationale competitie

Gemiddeld niveau van ontwikkeling, de Western sport organiseert diverse (internationale) wedstrijden.

Pijler 9: Wetenschappelijk onderzoek

Weinig of geen ontwikkeling, er geen wetenschappelijk onderzoek in of naar de Western sport bekend.

Pijler 10: Media en sponsoring

Weinig of geen ontwikkeling, er is voor de Western sport maar weinig media aandacht. Sponsoring vindt ook maar weinig plaats en komt alleen van uit de sport zelf.

5.2 Conclusie klantenanalyse

Niet Western ruiter

Er heerst onder de niet Western ruiters een verkeerd beeld van de Western sport. Men denkt dat het rodeo rijden is, cowboy rijden en/of vee drijven. Een klein groepje is bekend met het feit dat het een paardensport discipline is.

52% geeft aan meer over de Western sport te willen leren. 32% daarvan geeft aan meer te willen leren via een proefles. De mensen, die aangeven niet van de Western sport te willen weten, is geen paardenliefhebber en geeft aan niets over de paardensport te willen leren. 22% en 36% geven aan de Western sport wel eens te willen proberen om de ontspannen manier van rijden en de nieuwe uitdaging.

63% is van mening dat de Western sport moet groeien. De reden daarvoor zijn dat het net zowel een paardensport discipline is, het een mooie sport is en dat er nog teveel onbegrip bestaat over de Western sport.

Op de vraag op welke manier de Western sport meer bekendheid kan krijgen wordt geantwoord dat de Western sport toegankelijker moet worden. Dat er op meer plekken lessen gevolgd moeten kunnen worden, dus dat er meer Western maneges moeten komen. Daarnaast wordt er aangegeven dat er meer aandacht voor de Western sport in de media moet komen. Dit is uiteenlopend van commercie op de televisie tot aan stukken in vakbladen, als er maar meer aandacht aan de Western sport wordt geschonken om op deze wijze de kennis te vergroten.

Er is kan dus geconcludeerd worden dat er vanuit de niet Western wereld genoeg interesse is om meer over de Western sport te willen leren.

Western ruiter

De Western ruiter geeft aan de Western sport te zijn gaan beoefenen omdat ze toe waren aan een nieuwe uitdaging en opzoek waren naar een ontspannen, paard vriendelijke manier van rijden.

De meeste mensen zijn lid van een Nederlandse Western organisatie. De voornaamste reden dat ze lid zijn is omdat ze willen deelnemen aan wedstrijden van die organisatie. Op moment dat mensen geen lid zijn geven ze als reden op, dat ze geen wedstrijden willen rijden.

Op de vraag waar verbeterpunten liggen in de Western sport geeft 41% aan dat er meer samenwerking moet komen tussen de diverse organisaties. Er heerst te veel 'haat en nijd' onder de diverse organisaties. Daarna wordt aangegeven met 27% dat de wedstrijden toegankelijker moeten worden. Deze zijn vaak te duur en moeten meer door heel Nederland georganiseerd worden.

92% is van mening dat de Western sport in Nederland moet groeien. Daarvan geeft 34% aan dat de kennis over de sport dan vergroot moet worden. Daarna met 24% wordt aangegeven dat de Western sport toegankelijker moet worden. Daarmee wordt bedoelt dat er meer maneges moeten komen, de kosten omlaag moeten en dat er meer wedstrijden door heel Nederland moet komen. Dat het net ze gemakkelijk moet worden om de Western sport te beoefenen als de Engelse sport.

De conclusie van de Western ruiter is dat de Western sport meer moet gaan samenwerken, goedkoper moet worden en toegankelijker moet zijn. Op welke manier wordt weergegeven in hoofdstuk 6.

5.3 Hoofdconclusie

Hieronder zal de hoofdconclusie worden weergegeven, hierin worden alleen de uitkomsten van het onderzoek beschreven. Op welke punten de Western sport kansen heeft laten liggen op gebied van naamsbekendheid, leden aantrekken en bestaande leden blijven binden. In het volgende hoofdstuk zal het advies naar voren komen waarin wordt beschreven op welke wijze de Western sport deze kansen kan benutten.

De Western sport is een veelzijdige sport, dat op verschillende manieren aan de verschillende behoeften van verschillende 'vragen'/afnemers kan voldoen. Het is een kleine discipline binnen de paardensport, waarbij er vaak ook nog een verkeerd beeld van de sport heerst. Toch is er wel genoeg interesse om de kennis te vergroten. Mensen staan er voor open en willen graag meer over de sport leren.

Binnen de sport heerst er verdeeldheid, er zijn diverse organisaties die allen hun eigen weg gaan en niet samenwerken. Deze verdeeldheid hoeft niet te bestaan en samenwerking kan goed plaatsvinden. De Western organisaties hebben allen het doel om de Western sport te promoten en te laten groeien. Western ruiters geven ook aan dat ze graag willen zien dat de organisaties meer gaan samenwerken.

De Western sport is amper tot niet actief op gebied van marketing en promotie naar de buitenwereld. Toch liggen er ook kansen voor de Western sport op gebied van promotie en commercie. De combinatie van topsportprestaties en aandacht van de commercie zullen de naamsbekendheid van de sport ten goede komen. Daarop kunnen maneges inspelen waardoor de Western sport toegankelijker zal gaan worden en op meer plekken aangeboden wordt. Meer aandacht in vakbladen zal er tevens aan bijwerken om de kennis te vergroten en nieuwe leden aan te trekken.

In dit hoofdstuk wordt het advies aan de Western sport beschreven. Er zal naar voren komen op welke manier er meer naamsbekendheid gecreëerd kan worden, er nieuwe leden aangetrokken kunnen worden en bestaande leden behouden kunnen worden. Er zal eerst een algemeen advies opgesteld worden, daarna zal er een advies geschreven worden aan de hand van de tien pijlers van het SPLISS-model.

6.1 Aanbevelingen

De onderstaande aanbevelingen zijn gebaseerd op bovenstaand onderzoek en moet er aan bijdragen dat de Western sport meer naamsbekendheid kan creëren, nieuwe leden kan aantrekken en bestaande leden kan behouden. Deze manier van marketing wordt ook wel fan engagement genoemd. Hoe deze vorm gegeven moet worden, wordt hieronder besproken.

De Western sport zal een 'gezicht' moeten gaan krijgen net zoals Anky van Grunsven het boegbeeld is voor de Dressuursport. Een topruiter in Nederland, denk aan een Rieky Young (die haar verdiensten heeft bewezen) of aan een Jurgen Pouls (die momenteel goed presteert in Europa en tevens trainer is van het KNHS Junioren en Young riders team). Maar ook Anky van Grunsven zou hier aan kunnen bijdragen. Zij heeft de Western sport als 'hobby' naast de Dressuursport. Ze zocht een manier om zichzelf opnieuw uit te dagen binnen de paardensport en heeft dit gevonden in de Western sport. Op deze manier zal de topsport de breedtesport stimuleren, dit is ook gebleken in de toenemende populariteit van de Dressuursport. Dit zal dan weer een spiraalvormig effect creëren, op moment dat bekendheid toeneemt, zal de breedtesport toenemen en zal er ook een groei in de topsport ontstaan. De gehele sport zal uitbreiden, dit is ook gebleken in de Dressuursport.

Er zal meer samenwerking tussen de diverse organisaties moeten plaatsvinden, er zal één overkoepelende instantie moeten worden. Deze instantie is verantwoordelijk voor het beleid in de Western sport, net zoals de KNHS het beleid voor de Engelse sport bepaald. Hierdoor zal de sport transparanter worden, kunnen de krachten van de diverse organisaties gebonden worden en zal er een duidelijk beeld van de sport ontstaan. Op moment dat de diverse organisaties allemaal hetzelfde beleid zullen aanhouden zal de verdeeldheid zal verdwijnen en zal de sport toegankelijker worden. Mensen weten waar ze moeten aankloppen als ze vragen hebben, wat de regels zijn en hoe de Western sport georganiseerd is.

Deze instantie zal ook de promotie van de sport naar buiten moeten aanpakken. Er is genoeg interesse van buiten de sport om meer over de Western sport te willen leren. Deze promotie kan op diverse manieren, zo kunnen vakbladen in de paardensector betrokken worden maar kan er ook samenwerking met de Engelse sport gezocht worden. Via deze manier kan er op grote evenementen meer aandacht de Western sport geschonken worden doormiddel van demonstraties, clinics maar kunnen ook Western wedstrijden georganiseerd worden. Ook kunnen er op plaatselijke rijverenigingen Western demonstraties, clinics en/of proeflessen gegeven worden. Meer paardenliefhebbers komen dan in contact met de Western sport waardoor er meer naamsbekendheid zal ontstaan en er zelfs nieuwe leden aangetrokken kunnen worden.

Deze promotie kan op landelijk niveau opgepakt worden door het 'gezicht' en of 'gezichten' van de Western sport. Op plaatselijk niveau zullen de bestaande Western maneges en ruiters dit moeten

oppakken. Op moment dat er één instantie is, kan deze dat coördineren en aansturen zodat er op verschillende evenementen, rijverenigingen, maneges demonstraties en proeflessen gegeven kunnen worden.

De bestaande Western maneges moeten meer aandacht besteden aan de promotie van hun stal. Veel mensen weten niet eens dat er een Western manege bij hun in de buurt zit. Er zijn veel mensen die aangeven graag een proefles te willen volgen om op deze manier meer over de Western sport te leren maar weten niet waar ze moeten zijn. Engelse maneges kunnen hier ook op inspringen. De FNRS biedt pakketten en cursussen aan om ook Western lessen te kunnen aanbieden. Er zullen dus meer plekken moeten ontstaan waar mensen Western kunnen rijden, de sport zal er toegankelijker door worden en de instap zal er door worden vergemakkelijkt.

Op moment dat er meer Western maneges zullen komen, zullen er ook meer gediplomeerde instructeurs moeten komen. Dan zullen er ook meer opleidingen voor de Western sport moeten komen. Op dit moment is er maar één opleiding dat zich op de Western sport richt, dat zal niet genoeg zijn op moment dat de Western sport gaat groeien. Overige opleidingen in de paardensector kunnen ook meer aandacht aan de Western sport geven. Aan de Engelse sport wordt op diverse manieren aandacht aan geschonken waarbij de Western sport niet behandeld wordt. Op deze manier wordt er ook meer bekendheid voor de Western sport gecreëerd.

De Western wedstrijden zullen ook meer onder de aandacht moeten komen. Toeschouwers kunnen op deze manier ook in contact komen met de Western sport. Daarnaast wordt er door de Western ruiter aangegeven dat ze graag de wedstrijden meer verdeeld door heel Nederland willen zien. Een ander punt dat wordt aangegeven bij het onderwerp wedstrijden zijn de kosten die aan deelneming zijn verbonden. Deze worden vaak te duur bevonden waardoor veel mensen afhaken om aan wedstrijden deel te nemen. De Engelse sport biedt toegankelijke en goedkopere wedstrijden aan wat het aantrekkelijker maakt om daar aan deel te nemen.

6.2 Advies per pijler van het SPLISS-model

Hieronder zal er een advies komen per pijler van het SPLISS-model. In deze situatie wordt er vanuit gegaan dat de Western organisaties zijn gaan samenwerken en dat ze als één bond zijn gaan opereren.

Pijler 1: Financiële ondersteuning

Vergeleken met de Engelse sport heeft de Western sport structureel minder te besteden. De ‘makkelijkste’ manier om meer financiën te werven is middels het aantrekken van sponsors. Gemakkelijk zal het echter niet zijn, aangezien het aantrekken van sponsors moeilijk gaat in deze tijd (nasleep van de economische crisis). Potentiële sponsors zullen pas gaan investeren op moment dat het hun ook iets zal opleveren. Het advies aan de Western sport is dan ook om iemand aan te stellen die zich fulltime bezig houdt met de marketing. Door iemand er fulltime mee bezig te laten zijn kunnen potentiële sponsor op een actieve manier benaderd worden, waardoor er ingezien kan worden wat de Western sport kan opleveren.

Pijler 2: Structuur en organisatie van beleid

Zoals al eerder aangegeven zal de Western sport moeten gaan samenwerken en één bond moeten gaan oprichten. Op deze manier krijgt de Western sport één gezicht en zal het toegankelijker worden. Deze bond kan zich bezig houden met alles wat de Western sport te maken heeft, van het organiseren van wedstrijden tot het promoten van de sport. Daarnaast kan de bond zich richten op de professionaliteit van de sport doormiddel van o.a. opleidingen.

Pijler 3: Participatie

De Western sport zal het aantal ruiters dat zich bezig houdt met de Western sport moeten gaan registreren, daardoor komt er meer inzicht in het participatie aantal. Daarnaast kan het zich gaan richten op het werven van nieuwe leden. Dit kan doormiddel van o.a. demonstraties, clinics en wedstrijden. Daarnaast is het mogelijk om landelijke rijverenigingen te betrekken en daar de Western sport meer onder de aandacht te brengen doormiddel van proeflessen en demonstraties. Op deze manier komen meer mensen in contact met de Western sport en zal nieuwe leden aantrekken.

Pijler 4: Talentidentificatie- en talentontwikkelingssysteem

Het huidige systeem is voldoende tot goed en zal moeten worden voortgezet op moment dat er één sportbond is.

Pijler 5: Atletische carrière en post-carrière

Topsportruiters zullen door de bond extra begeleid worden als daar behoefte naar is. De punten waar dan aan gedacht kunnen worden zijn, faciliteiten, voorzieningen, sporttechnische en medische begeleiding.

Pijler 6: Trainingsfaciliteiten

Het aantal Western maneges en het aantal plekken waar Western lessen gevolgd kunnen worden, moet groeien. De plekken waar de mogelijkheid bestaat om Western te rijden moeten meer bekendheid krijgen. Op deze manier zal de Western sport meer bekendheid krijgen maar zal het ook toegankelijker worden. Op dit moment is het mogelijk om in ieder dorp Engels te kunnen rijden, deze mogelijkheid moet er voor de Western sport ook komen.

Pijler 7: Voorzieningen en opleidingen van trainers

Er moeten meer opleidingen komen voor de Western sport, daarnaast moeten bestaande opleidingen meer aandacht aan de Western sport schenken. Het niveau van de trainers en instructeurs in de Western sport zal hierdoor omhoog gaan, althans mensen kunnen zich gaan diplomeren, iets waar tegenwoordig steeds meer vraag naar komt o.a. van verzekeringen.

Pijler 8: (Inter)nationale competitie

De Western sport kan meer wedstrijden door heel Nederland organiseren. De inschrijfkosten van deze wedstrijden moeten omlaag. Zo betrek je mensen door het hele land, wordt de sport toegankelijker en de instap kleiner. Bij de Engelse sport is het mogelijk om ieder weekend in de buurt van huiselijke omgeving een goedkoop wedstrijdje te rijden. De Western sport heeft op dit moment die mogelijkheid niet, waardoor er een aantal mensen afhaken en de overstap naar de Western sport niet maken.

Pijler 9: Wetenschappelijk onderzoek

De bond zou onderzoek kunnen laten doen op het gebied van blessures. Zijn er binnen de Western sport meer of minder blessures dan in de andere paardensportdisciplines of zijn er bepaalde blessures typerend in de Western sport. Op basis van de onderzoeken kan de bond de sport verder professionaliseren, door eventuele aanpassingen.

Pijler 10: Media en sponsoring

Media en sponsoring zijn altijd met elkaar verbonden, des te meer media-aandacht een sport krijgt, hoe interessanter het is voor een sponsor om betrokken te zijn met deze sport. De Western sport moet meer de Western sport gaan promoten en de media gaan betrekken. Zo krijgt de sport niet alleen meer bekendheid maar is het ook interessanter voor sponsor om in de sport te gaan investeren.

Nadat de conclusie is getrokken en de aanbevelingen zijn uitgewerkt, zijn er vaak nog enige punten van discussie op een onderzoek. Dit is ook het geval bij dit onderzoek.

7.1 Discussie

Een van de punten van discussie is het gebruikte SPLISS-model. Het is een model om het topsportklimaat en beleid op lokaal niveau in kaart te brengen. Het model heeft echter ook tekortkomingen. Het model geeft geen inzicht in de complexiteit van de keuzes die gemaakt moeten worden, de verschillende belangen, visies en machtsverschillen worden ook achterwege gelaten. Het model laat een eenzijdig beeld zien van het te vormen beleid.

Een ander van punt van discussie zijn de resultaten van de enquête. Er zijn 256 respondenten waarvan 65% in de leeftijdscategorie van 20 t/m 30 jaar. Voor een reëler beeld moeten er meer respondenten zijn in een bredere leeftijdscategorie namelijk in bijvoorbeeld een leeftijdscategorie van 20 t/m 60 jaar.

Nog een ander punt van discussie is de verschillende niveaus waarop de Western sport wordt beoefend. De breedtesport is op te delen in manegeruiters, recreatie ruiters en wedstrijdruiters. De manegeruiter oefent de sport uit op een manegepaard, de recreatieruiter heeft een eigen paard maar geen wedstrijdambities en de wedstrijdruiter neemt deel aan wedstrijden. Deze groepen in de breedtesport van de Western, zijn erg verschillend. In dit onderzoek is er dan ook geprobeerd om deze groepen zoveel mogelijk apart te bekijken en behandelen.

7.2 Vervolg onderzoek

Op het moment dat blijkt dat de Western sport in populariteit is gestegen en dat het imago veranderd is, is het interessant om te onderzoeken waar deze mensen vandaan komen. Daarbij is het interessant om te onderzoeken of dat het een nieuwe groep mensen is dat is aangetrokken of dat het bijvoorbeeld Dressuur ruiters zijn, die zijn overgestapt.

Ook zou het interessant kunnen zijn om de verschillen en ontwikkelingen binnen de Western sport te onderzoeken. In dit onderzoek is daar geen rekening mee gehouden en kon op sommige vragen geen eenduidig antwoord gegeven worden omdat de Western sport een hele brede sport is.

Wetenschappelijke bronnen

Agricola, H., Wielen, van der P., Kistenkas, F. (2008) Paardenhouderij en landschap, hoe pakken gemeenten het op?

Bottenburg, M. van (2009). Op jacht naar goud. Het topsportklimaat in Nederland, 1998-2008.

De Bosscher et al. (2008). The global Sporting Arms Race. An international comparative study on sports policy factors leading to international sporting success.

Waalewijn, P. drs., Hendriks, A., Verzijl, A. (1996) Benchmarking van het benchmarkingproces

Windt, N.P. van der, Olde Loohuis, R.J.W., Agricola, H.J. (2007) De paardenhouderij in beeld, Een verkenning naar de landschappelijke verschijningsvormen van de paardenhouderij

Literatuur

Aquina, L., Bottenburg, van M. (2013) 5 vragen aan Maarten van Bottenburg, hoogleraar Sportontwikkeling. Via <http://www.sportknowhowxl.nl/nieuws-en-achtergronden/5-vragen-aan/item/85389/>

Driessen, J. (2013) 'Mist sport de maatschappelijke sponsorboot?' Via <http://www.marketingtribune.nl/sponsoring/nieuws/2014/01/mist-sport-de-maatschappelijke-sponsorboot/index.xml>

Hermesen, J. (1996) Western-rijden

Horst, K. van der, Hal, M, van, Broekhoven, K, Bartels, J. (2012), Professionele passie voor paarden, De ondernemer maakt het verschil. Ondernemersmonitor 2012

<http://drha.nl/>

<http://fnrsvoorruiters.nl/cursus/Western/>

<http://nqha.nl/nqha-info/rulebook/>

<http://Westerntoday.nl/Westernrijden/verenigingen/drha>

<http://www.dphc.nl/dphc>

<http://www.spliss.net/>

<http://www.swrn.info/#!swrn/cjg9>

<http://www.wran-eu.nl/home/algemeen/>

<https://www.knhs.nl/disciplines/reining/kampioenschappen-reining/>

<https://www.knhs.nl/media/7664831/20140716-knhs-opleidingen-digitale-brochure-web.pdf>

KNHS (2011). Meerjarenbeleidskader 2011-2016 de paardensporter centraal

Kok, R., Colijn, J. (2007) Sportmarketing

Kok, R., Gruijters, H. (2013) Sportmarketing

Kotler, P. (1997). Marketing management

Maijenburg, S. (2012) Klaar om de strijd aan te gaan, Op weg naar een beter ijshockey in Nederland.
Via <http://www.nijb.nl/pdf/Scriptie%20Nederlandse%20Ijshockey%20Bond%20-%20Sander%20Maijenburg.pdf>

Mulders, M. (2007). 75 Managementmodellen

NOC*NSF (2014) Ledentalrapportage 2013

Schnater, B. (2013). Fan engagement

Schuring, C.S. (2005) Structuur van de paardenhouderij, Onderzoek voor aanpassing van de Nederlandse grootte-eenheid voor paarden om te komen tot registratie van paardenbedrijven

Shank, M. D. (1999) Sports Marketing

Verhage, P. D. (2011) Grondslagen van de marketing

Vries, de J.M.,(1995) Benchmarking in 9 stappen

Vries, E. de (2009), Westernrijden voor jong en oud

Westerbeek, H., Rubingh, B., Shilbury, D., Quick, S. (2003) Strategische sportmarketing.

Correspondentie organisaties:

- AAHCH
- DPHC
- DRHA
- NQHA
- SWRN
- WRAN

1. De Western sport

In dit hoofdstuk wordt de Western sport beschreven. Waar komt het vandaan, welke disciplines er zijn etc. Daaruit zal naar voren komen wat de USP (unic selling points) van de Western sport zijn.

Oorsprong

De Western sport is rond de 19^e eeuw in Noord-Amerika ontstaan³⁸, rond die tijd kwam ook de vee-industrie op. Het vee moest worden geteld, gebrandmerkt en worden opgedreven. Dit alles gebeurde op grote ranches door een aantal mannen en hun paarden. Het was van groot belang dat de paarden soepel, wendbaar en een rustig, werklustig karakter hadden. Daarnaast moest het paard met één hand te besturen zijn, zodat de cowboy zijn andere hand vrij had voor het werk, lasso gooien, openen van een hekwerk etc. Het paard was een teamgenoot, soul mate en niet zijn werktuig. Het leven van een cowboy was ervan afhankelijk.

Zo zocht de cowboy een veilige en comfortabele manier van rijden. Hij en zijn paard mochten zo min mogelijk vermoeid raken. De werksituaties en de spelen waarmee de cowboys zich in hun vrije tijd bezig hielden, vormden de basis van het Western rijden.

Door de toenemende mechanisatie en verandering in bedrijfsvoering en –houden verdwenen de meeste grote vee ranches. Daarmee kwam er ook een einde aan het tijdperk van de cowboys. Gelukkig is er veel kennis niet verloren gegaan en wordt de rijstijl tegenwoordig voort gezet. De spelen van vroeger zijn iets omgevormd en de trainingsmethoden meer op sport gericht. Dit is het begin van de Western sport zoals we die tegenwoordig kennen.

De manier van rijden en de omgang van paarden staat nog steeds centraal. Het is een misverstand om te denken dat de Western sport iets te maken heeft met het zogenaamde Rodeo. De Western sport is juist op de rust en eenvoud gebaseerd. Daarbij is het nog steeds van belang dat het paard ontspannen, werkwilleg en meedenkend is.

³⁸ Hermesen, J. (1996) Western-rijden

Algemeen

Bij de Western sport gaat alles uit van een ontspannen en natuurlijke basis. Opvallend hierbij is natuurlijk het afwijkende harnachement, maar ook de teugelvoering is afwijkend. Hier wordt later op terug gekomen.

Een Western ruiter zit ontspannen in het zadel, de kuiten hangen losjes naast het paard en drijven het paard alleen aan als dat nodig is. Er wordt niet 'geknepen' met de knieën en/of bovenbenen, maar deze liggen ontspannen aan het zadel. De hulpen die worden gegeven, zijn licht en de sporen worden niet of nauwelijks gebruikt.

Bij junior paarden (t/m 5 jaar) worden de teugels, die uit twee losse delen bestaan, in een boog tussen de handen gehouden, de teugels worden dan over elkaar geslagen. Senior paarden (vanaf 6 jaar) worden met slechts één hand gereden, de andere, vrije hand wordt voor de buik gehouden of hangt losjes langs het lichaam. De teugels worden gescheiden doordat er zich één vinger tussen de teugels bevindt. De uiteinden van de teugels hangen rustig naar beneden aan de kant van de hand waarmee wordt gereden.

De juiste teugelvoering³⁹ wordt in onderstaande afbeeldingen weergegeven.



Figuur 18, Teugelvoering

In figuur 18 is de teugelvoering te zien. Op de linker foto is te zien dat de Western teugel uit twee losse delen bestaat. Op de middelste foto is te zien hoe de teugels over elkaar in twee handen wordt gehouden. De rechter foto laat zien hoe de teugels worden vastgehouden als er op één hand wordt gereden, duidelijk te zien is dat er een vinger tussen de beide teugels wordt gehouden.

Een Western paard wordt met een losse teugel gereden. Daarbij is het van belang dat beide teugels dezelfde lengte hebben. Het paard wordt de juiste richting op gestuurd doormiddel van lichte teugeldruk tegen de hals. Het paard zal reageren op de teugelaanraking tegen de hals.

De gangen in de Western sport worden iets anders genoemd als in de Engelse sport. De basis gangen zijn de walk (stap), jog (rustige draf), en lope (rustige, vloeiende galop). Het paard zal langzamer gaan op de hulp 'easy' en zal tot stilstand komen op 'whoa'. Dit in combinatie met het verzwaren van de zit. Bij een stop zal ook het bovenlichaam wat naar achteren worden gebracht. Klikken met de tong

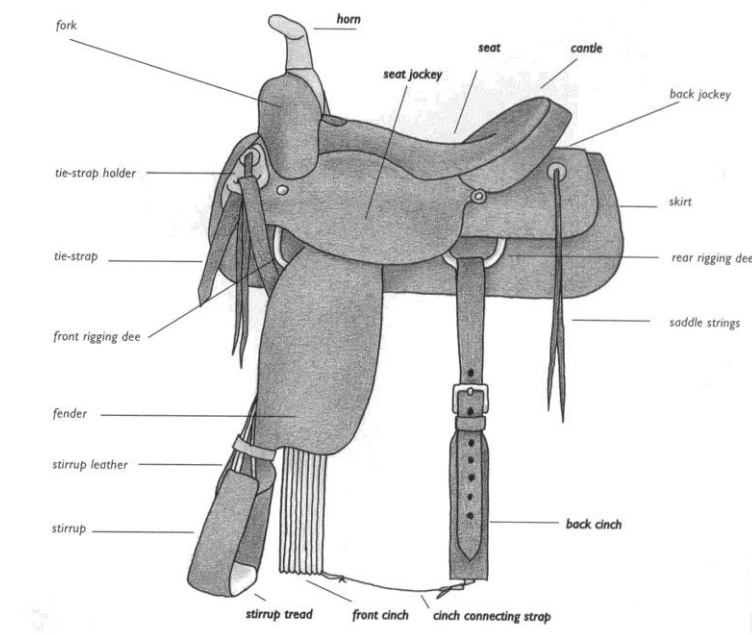
³⁹ Vries, E. de (2009), Westernrijden voor jong en oud

geeft aan dat het paard mag versnellen, en een 'kus' geluid wordt vaak gegeven om aan te galopperen. Dit gebeurt in combinatie van 'bumpen' /'kloppen' van de kuiten.

Harnachement

Een ander groot, direct zichtbaar verschil is het harnachement.

Het Western zadel is een totaal ander zadel in vergelijking met een Engels zadel. Zo heeft het een zadelknop en naast de stijgbeugelriem ook een zweetblad. Het Western zadel heeft geen zadelkussen, daarom ligt er onder het zadel altijd een 'pad', zadeldeken. Deze ondersteunt de vering van het zadel en zal drukkingen voorkomen. Natuurlijk moet het zadel net zoals een Engels zadel goed passen en zijn de zadels divers gebouwd.



Figuur 19, Western zadel met benamingen

Het hoofdstel dient om het bit op de juiste plaats te in de paardenmond te houden. In de Western sport kennen we tweetal soorten hoofdstellen, namelijk de 'brown headstall' en een 'one-ear headstall'. Opvallend hierbij is dat de neusriem ontbreekt.



Figuur 20, Browband headstall



Figuur 21, One-ear headstall

Daarnaast is er ook een verschil in een aantal bidden. De snaffle is te vergelijken met een trensbit en wordt gebruikt bij junior paarden. Een senior paard wordt gereden op een scharenbit. Er zijn verschillende soorten scharenbitten, die allemaal hun eigen werking hebben. Opvallend is dat er aan de bidden een kinketting is bevestigd, dit voorkomt dat het bit door de paardenmond getrokken kan worden.



Figuur 22, Snaffle bit



Figuur 23, Scharenbit met kinketting

Aan de kleding bij Western wedstrijden zitten enkele voorschriften verbonden. Zo is een Westernhoed of cap, een blouse met lange mouwen en een kraag en cowboy-laarzen verplicht. Er wordt tevens meestal een riem met een grote zilveren gesp, buckle genaamd, gedragen. Daarnaast worden vaak showchaps tijdens wedstrijden gedragen. Sporen zijn niet verplicht maar worden gebruikt om de kuit hulpen te versterken. Vrouwen brengen vaak meer variatie aan in hun kleding en tegenwoordig zie je dan ook steeds meer 'bling bling' in hun showoutfit



Figuur 24, Showoutfit

Disciplines

De Western sport bestaat uit diverse disciplines. Deze zijn op te delen in 4 hoofdgroepen namelijk aan de hand (keuringen, voorbrengen van paarden), de Dressuur (afgeleide van al het ranchwerk dat de cowboy met zijn paard deed), snelheidsspelen (snelheid en wendbaarheid van het paard) en het werkelement (staat het vee centraal). In dit Afstudeerwerkstuk worden alleen de meest populaire disciplines beschreven, deze worden ook het meest uitgeschreven op wedstrijden en dus het meeste gereden. De disciplines zijn: Halter, Showmanship at Halter, Trail, Western Pleasure, Hunter under Saddle, Western Horsemanship, Reining, Barrel Racing, Cutting en Working Cowhorse⁴⁰.

Halter

Bij het onderdeel Halter wordt het paard beoordeeld op exterieur, zoals de richtlijnen van het ras deze voorschrijven in het stamboek. Dit onderdeel wordt dan ook alleen uitgeschreven op de rassen wedstrijden van de typische Western paarden (Quarter horses, Paint horses en Appaloosa's), zodat alleen paarden van hetzelfde ras het tegen elkaar opnemen. De klassen worden ingedeeld naar ras, leeftijd en geslacht. Daarbij wordt er gekeken naar correcte bouw, balans, stijl en schoonheid.

De deelnemers worden één voor één de showring in gevraagd, daarbij moeten ze in een rechte lijn in stap naar de jury lopen. Op teken van de jury draven ze op de rechte lijn verder. Vervolgens worden de paarden achter elkaar 'vierkant' opgesteld. Dit betekent dat de voorbenen en de achterbenen netjes naast elkaar staan en samen een vierkant vormen. Zo kan de jury het paard het beste beoordelen.

De verzorging van het paard is in deze klasse van essentieel belang. Men wil alle pluspunten van het paard naar voren brengen en op zijn meest voordelige showen. Daarbij worden de manen vaak behoorlijk kort geknipt en met kleine staartjes strak tegen de hals gelegd. Zo kan men de hals zo optimaal mogelijk tonen. Ook aan de verdere grooming (verzorging) wordt veel aandacht geschonken. Hoeven worden zwart gemaakt, wit wordt eventueel extra wit gemaakt met talkpoeder. En in de staart kan eventueel een nepstaart in worden gevlochten, zodat de staart zo vol mogelijk lijkt.

Showmanship at Halter

Bij Showmanship at Halter wordt het paard ook aan de hand voorgesteld. Alleen wordt er dan gekeken naar het vakmanschap van degene die het paard voorbrengt. Dit is een klasse die alleen wordt uitgeschreven voor jeugd en amateur ruiters. De jury schrijft een pattern (proef) uit die de combinaties na elkaar uitvoeren. Daarbij wordt vaak stap, draf, wendingen en achterwaarts gevraagd. Tevens moet de deelnemer het paard ergens in de proef een keer 'vierkant' opstellen. De jury beoordeelt de combinaties op uiterlijke verzorging en of de deelnemer in staat is om het paard op de best mogelijke manier te presenteren.

⁴⁰ Hermesen, J. (1996) Western-rijden

Trail

De Trail is een gereden onderdeel, waarbij het parcours uit verschillende obstakels bestaat die in de vrije natuur ook tegen gekomen zou kunnen worden. De letterlijke betekenis van Trail riding is namelijk rijden in de vrije natuur. De Trail bestaat uit minimaal zes hindernissen waarvan er drie verplicht zijn: het openen en sluiten van een hekwerk, achterwaarts gaan door een met balken gevormd parcours en het rijden over minimaal vier balken.

Deze hindernissen kunnen bijvoorbeeld worden aangevuld met een bruggetje, waar overheen gelopen moet worden, iets van A naar B brengen, ronddraaien binnen een vierkant zonder de balken te raken, slangfiguur rijden tussen balken of pionnen etc. De hindernissen worden beoordeeld door een jury, deze let op hoe het paard reageert en hoe de ruiter de hulpen geeft.

Bij de Trail speelt het vertrouwen tussen paard en ruiter dus een belangrijke rol. Het paard moet zich gehoorzaam en gewillig door het parcours laten leiden.

Western Pleasure

Bij de Western Pleasure staan de gangen van het paard centraal. Een goed Pleasure paard moet zijn naam eer aan doen, het moet een genoegen zijn om het paard te berijden. De deelnemers rijden gezamenlijk in de arena langs de wand. Op zowel de linker- als de rechterhand worden de drie verschillende gangen, walk, jog en lope en de daarbij horende overgangen gevraagd. Daarbij let de jury op het rustige gedrag en gangen van het paard en de snelheid van reageren op de hulpen van de ruiter bij de overgangen. Strafpunten worden gegeven voor verzet, te hoge snelheid, verkeerde gang etc.

Hunter under Saddle

De Hunter klasse is een engels onderdeel binnen de Westen sport. De kleding en harnachement zijn in de Engelse rijstijl. Net als bij de Pleasure worden aan beide kanten drie gangen getoond waarop de combinaties worden beoordeeld. De gevraagde gangen bij de Hunter zijn walk (stap), trot (draf), extended trot (uitgestrekte draf) en canter (galop). Bij de trot wordt er op het buitenbeen licht gereden. Dit tot in tegenstelling van bij de Pleasure waarbij de ruiter blijft doorgezitten. In de Hunter klasse wordt het paard voorwaarts gereden, en wordt het op gehoorzaamheid, vriendelijke uitdrukking en werkwilgheid beoordeeld.

Western Horsemanship

De Western Horsemanship is een onderdeel dat uit twee delen bestaat, waar bij de jury de houding en rijcapaciteiten van de ruiter beoordeeldt. Het eerste deel is individueel, waarbij er een gevraagd proefje wordt afgelegd. Deze proef is opgebouwd uit verschillende dingen. Zo kunnen alle gangen gevraagd worden, galopwissels, achterwaarts en diverse wendingen.

In het tweede deel worden alle ruiters gezamenlijk in de bak gevraagd en rijden ze een Pleasure gedeelte. (zie Western Pleasure voor uitleg)

Aandachtspunten van de jury zijn dan ook de teugelhulpen en de algemene houding van armen, benen en lichaam van de ruiter. Het geheel moet relaxed overkomen, waarbij de ruiter dus wordt beoordeeld op zijn kwaliteiten.

Reining

Reining is een discipline binnen de Western sport en kan het beste worden vergeleken met de Engelse klassieke Dressuur. De Reining wordt dan ook wel de Westerndressuur genoemd. Het paard moet net zoals in de klassieke Dressuur goed reageren op de hulpen van de ruiter en is er veel controle vereist. Het grote verschil is de grote snelheid en de losse teugel waarmee de proeven worden uitgevoerd.

Een Reining proef wordt helemaal in de galop gereden en bestaat uit verschillende manoeuvres. De volgende manoeuvres zijn altijd in een pattern (proef) verwerkt:

- Cirkels: In een Reining proef worden twee grote snelle en één kleine langzame cirkel gevraagd. De volgorde kan verschillen. De overgang tussen de grote snelle cirkels en de kleine langzame cirkel wordt speed control genoemd. Het is van belang dat de cirkels perfect rond zijn en dat het paard zich goed door de ruiter laat leiden.
- Galopwissels: In een Reining proef wordt een vliegend changement naar beide kanten gevraagd. Hierbij is van belang dat deze perfect in het midden van de bak gemaakt worden, daarnaast moet het paard ze evenwijdig springen, zonder snelheidswisseling en/of drafpas.
- Slidingstops: Vanuit de cirkels wordt het paard op de 'rundown' naar de slidingstop toe gereden. Op een 'rundown' galoppeert het paard in een toenemende snelheid naar een hoogtepunt waarop de ruiter het teken geeft om een slidingstop in te zetten. Het paard glijdt dan meerdere meters op de achterhand waarbij de voorbenen doorlopen.
- Rollbacks en achterwaarts: Na een slidingstop volgt een rollback. Dit is een draai van 180 graden om de achterhand, waarbij het paard meteen weer vertrekt in galop. Ook wordt er minstens 3 meter achterwaarts gevraagd. Het paard moet in een perfecte rechte lijn achteruitgaan.
- Spins: In een Reining proef worden 4 spins naar links en 4 spins naar rechts gevraagd. Een spin is een snelle draai van 360 graden om het binnen achterbeen, waarbij de voorbenen overstappen. Het paard moet gelijkmatig en ruim overstappen. Daarnaast is de snelheid en correctheid van belang voor de beoordeling.
- Hesitate: Voornamelijk tussen de spins wordt er een hesitate gevraagd. Het paard moet op een relaxte manier stil staan. Tevens wordt er aan het einde van de pattern stilstand gevraagd, om het einde van de aan de jury te demonstreren.

Een Reining proef wordt gestart met 70 punten. Afhankelijk van de uitvoering van de manoeuvre en het al dan niet maken van fouten komen hier punten bij op of gaan ervan af. De manoeuvres worden beoordeeld op correctheid, souplesse en snelheid.

Barrel Racing

In de Western sport zijn er ook een aantal snelheidsspelen te rijden. Een daarvan is Barrel Racing. Hierbij worden drie tonnen in een driehoek geplaatst. Om elk van de tonnen moet een cirkel gereden worden. Daarbij mag de combinatie zelf kiezen of ze eerst om de linker- of rechterton heen rijdt. De derde ton staat aan het einde van de bak en wordt als laatste omcirkeld.

De tijd gaat in als het paard met zijn neus over de startlijn komt en wordt stilgezet wanneer het weer met zijn neus over de finishlijn komt. De snelste tijd is de winnende. De deelnemers mogen de tonnen wel aanraken maar ze mogen niet omvallen, dan komen er vijf strafseconden bij.

Cutting

Bij de Cutting haalt de ruiter te paard een koe uit de kudde, waarbij hij deze gescheiden moet houden van de kudde. Hierbij legt de ruiter zijn hand neer en mag deze niet meer oppakken om het paard te corrigeren. Het paard moet dus zelf de koe van de kudde gescheiden houden. Er wordt dus veel zelfstandigheid van het paard gevraagd.

Tijdens een wedstrijd krijgen de combinaties 2,5 minuut de tijd. Daarbij mogen ze maximaal 3 koeien uitzoeken om te laten zien wat ze kunnen. Daarbij krijgen ze hulp van vier 'helpers'. Twee 'turnbacks', deze houden de koe in het midden van de arena en twee 'herd holders' die ervoor zorgen dat de kudde bij elkaar blijft.

Working Cowhorse

Ook de Working Cowhorse bestaat uit twee delen, namelijk het 'dry' en het 'fence work'. Het 'dry work' bestaat uit een Reining proef, welke ook zo wordt beoordeeld.

Tijdens het 'fence work' wordt er een koe in de arena gebracht. Het paard zal eerst de koe op de korte zijde van de arena onder controle moeten krijgen. Daarna zal het paard de koe twee maal langs de lange zijde drijven, waarbij hij de koe voor de korte zijde heeft laten stoppen en/of draaien. Op het laatst drijft het paard de koe naar het midden van de arena om daar in beide richtingen een cirkel te maken.

Daarbij moet het paard laten zien dat het totale controle heeft over de koe. Strafpunten worden gegeven bij bijvoorbeeld agressief gedrag en/of onkunde met het onder controle houden van de koe.

2. Correspondentie Western organisaties

Hieronder worden de 6 meest belangrijke Western organisaties beschreven. Zij zijn toonaangevend in de Western sport in Nederland en organiseren dan ook de wedstrijden in Nederland. Er is contact geweest met de diverse verenigingen. Deze verenigingen hebben maar weinig kengetallen geregistreerd, waardoor deze dus ook in het verslag ontbreken.

Wedstrijden worden door onderstaande organisaties georganiseerd. Een verschil in Western sport ten opzichte van de Engelse sport is dat men geen startpas hoeft aan te vragen om deel te nemen aan een wedstrijd. Voor deelname aan deze wedstrijden is lidmaatschap van bepaalde organisatie niet altijd verplicht. Er kan tegen een extra vergoeding vaak toch gestart worden. Startgeld ligt hoger als bij de Engelse sport. Waar er bij de Engelse sport vaak voor circa €10, - à €20, - gestart kan worden, ligt het startgeld bij de Western sport vaak tussen de circa €35, - à €70, -.⁴¹

Op moment dat men lid is van een vereniging steunt men dus de vereniging en kan men vaak goedkoper een wedstrijd starten. Dit bedrag ligt tussen de €2,50 en €5,- Verder krijgt een lid geen overige tegenprestatie in de vorm van tijdschrift bijvoorbeeld.

AAHCH

(mailcontact op 15 januari 2015 met Loes van der Keuken, penningmeester)

De American Appaloosa Horse Club Holland (AAHCH) is een vereniging dat in 1990 is opgericht. Het is een dochterorganisatie van de Appaloosa Horse Club (APHC) dat gevestigd is in Amerika. De AAHCH is een vereniging dat diverse wedstrijden organiseert voor alleen Appaloosa's. Dit zijn er circa 5 per jaar. Op deze wedstrijden worden alle disciplines uitgeschreven voor beginners, amateurs en open ruiters.

De AAHCH heeft als hoofddoel om de Appaloosa te promoten in de breedste zin van het woord. Ze bevorderen het fokken van gezonde raszuivere Appaloosa's in Nederland. Daarnaast bemiddeld ze ook op diverse fronten tussen haar leden en de APHC.

De AAHCH telt op moment circa 175 leden en het lidmaatschap €35,- per jaar kost⁴².

DPHC

(mailcontact op 13 januari 2015 met Petra Edelbroek, penningmeester)

De Dutch Paint Horse Club (DPHC) is een dochterorganisatie van de American Paint Horse Association. De DPHC heeft als doelstelling om het ras de Paint te promoten. Ze organiseren circa 6 wedstrijden per jaar voor alleen Paint Horses. Op deze wedstrijden worden alle disciplines uitgeschreven in de beginners, amateur en open klassen. Daarnaast bemiddelen ze op diverse fronten tussen haar leden en de APHA. Ook heeft de DPHC een eigen jeugdteam. Dit team bestaat uit leden t/m 18 jaar. Voor dit team worden diverse clinics beschikbaar gesteld. De meest getalenteerde jeugdleden maken daarnaast kans om geselecteerd te worden om Nederland te vertegenwoordigen op de Youth World Games in Texas, een wedstrijd dat om het jaar uitgeschreven wordt.

De vereniging telt op moment circa 250 leden⁴³, waarbij het lidmaatschap €40,- per jaar kost.

⁴¹ Correspondentie diverse organisaties

⁴² Correspondentie AAHCH

DRHA

(Telefonisch contact op 18 januari 2015 met Leonoor de Bruin, penningmeester)

De Dutch Reining Horse Association (DRHA) is een vereniging dat zich alleen richt op het onderdeel Reining. De DRHA heeft als doel om de Reining als breedte- en recreatiesport te bevorderen en dat in het de meest brede zin van het woord. De DRHA is een dochterorganisatie ofwel affiliate genoemd van de National Reining Horse Association (NRHA), dat gevestigd is in Oklahoma in de Verenigde Staten. Ze werken nauw samen om deze doelstelling te realiseren.

De DRHA heeft als missie⁴⁴ om de groei van de Reiningsport op alle niveaus te stimuleren. Dit proberen ze te realiseren door circa 11 shows aan te bieden, waar alleen het onderdeel Reining wordt aangeboden. Hieraan kunnen Reining ruiters deelnemen en groeien, waardoor het enthousiasme voor de Reining equivalent zal moeten toenemen.

Het aantal klassen dat op deze wedstrijden wordt uitgeschreven is als volgt, daarbij wordt er meteen een omschrijving gegeven. Deze klassen worden volgens de regels en richtlijnen van de NRHA uitgeschreven en beoordeeld.

- **Green as Grass**
Dit is de laagste klasse, de echte beginners klasse. In deze klasse mag er op twee handen gereden worden op elk legaal bit. De klasse is alleen toegestaan voor Non Pro⁴⁵ ruiters die niet meer als €135,- aan prijzengeld.
- **Youth klassen**
De NRHA heeft diverse Youth klassen, die op basis van leeftijd een verdeling geven. Zo is er de Youth 14-18, Youth 13&under en de Youth Short Stirrup klasse voor kinderen van 10 jaar en jonger.
- **Rookie klasse**
De Rookie klasse is één stap hoger als de Green as Grass. De ruiters moeten Non Pro zijn en mogen niet meer als \$1500 lifetime hebben verdiend.
- **Non Pro**
Na de Rookie klasse komen de diverse Non Pro klassen. De Non Pro klassen zijn alleen toegankelijk voor Non Pro ruiters, dit wil zeggen dat de ruiters zich niet beroepsmatig met de Western sport bezighouden⁴⁶. Een Non Pro ruiter mag dus geen les geven en of paarden trainen tegen betaling. De Non Pro klassen zijn nog weer onderverdeeld in drie niveaus, de Limited Non Pro, de Intermediate Non Pro en de Non Pro. De verschillen tussen deze klassen liggen in de hoeveelheid verdiensten van de ruiter die hij gedurende zijn levensjaren heeft verdiend.
- **Snaffle bit Hackamore klassen**
In de Snaffle bit klassen worden jonge paarden voorgesteld. Deze mogen alleen op een Snaffle bit gereden worden. Er wordt onderscheid gemaakt tussen Non Pro en Open. De Non Pro klasse mogen paarden t/m 5 gereden worden. In de Open klasse worden paarden t/m 4 jaar voorgesteld. Een Open ruiter verdient dus geld met lesgeven en/of paarden trainen.

⁴³ Correspondentie DPHC

⁴⁴ <http://drha.nl/>

⁴⁵ Non Pro wordt later toegelicht

⁴⁶ <http://Westerntoday.nl/Westernrijden/verenigingen/drha>

- Rookie Professional

De Rookie Professional is de Rookie klasse onder de Open klassen. De ruiter mag dan niet meer als \$2.500 hebben verdiend.

- Open klassen

In de Open klassen is er net zoals in de Non Pro klassen een onderverdeling gemaakt in drie niveaus namelijk de Limited Open, Intermediate Open en Open klasse. De onderverdeling wordt ook op basis van verdiensten van de ruiter gemaakt.

De DRHA telt op dit moment circa 375 leden en het lidmaatschap kost €40,- per jaar⁴⁷.

NQHA

(mailcontact op 21 januari met Antoinette Hazeleger, administratie en wedstrijdsecretariaat)

De Nederlandse Quarter Horse Association is in 1985 opgericht en is een dochterorganisatie van de American Quarter Horse Association. Dat ook een erkend stamboek is voor de Quarter Horses in Nederland. De NQHA organiseert circa 6 wedstrijden per jaar. Op deze wedstrijden worden alle disciplines gereden in een (novice) amateur, youth en open niveaus. De novice klassen kunnen worden vergeleken met beginners klassen, hier worden punten gereden en bij een bepaald aantal punten mag er niet meer in een novice klasse gereden worden. Hierbij wordt tevens onderscheid gemaakt in verschillende disciplines. Zo kan het dus zijn dat mensen in bijvoorbeeld de Trail geen novice klasse meer mag starten maar in de Reining wel.

De wedstrijden worden uitgeschreven volgens het AQHA Handbook en wordt ook door AQHA erkende judges gejureerd⁴⁸. Deze wedstrijden zijn alleen toegankelijk voor Quarter Horses. De NQHA heeft daarnaast ook een jeugdteam. Voor deze teamleden worden gezamenlijke trainingen georganiseerd en de meest talentvolle jeugdruiters kunnen worden geselecteerd worden voor de Youth World Cup en/of Euro Cup Youth.

De NQHA bemiddeld voor haar leden ook op diverse fronten bij de AQHA. Daarnaast is de NQHA ook een paspoort uitgevende instantie voor de Quarter Horse.

De NQHA telt op dit moment circa 432 leden⁴⁹ en het lidmaatschap van de NQHA kost €44,- per jaar.

⁴⁷ Correspondentie DRHA

⁴⁸ <http://nqha.nl/nqha-info/rulebook/>

⁴⁹ Correspondentie NQHA

SWRN

(Telefonisch contact op 18 januari met Jan Trel, voorzitter)

Stichting Western Riding Nederland (SWRN) is in 1994 opgericht en organiseert wedstrijden voor verschillende verenigingen, onder andere de WRAN, NQHA⁵⁰. Het doel van de SWRN is er voor te zorgen dat de Western sport blijft groeien en met het niveau blijft stijgen.

De wedstrijden die door de SWRN worden georganiseerd vallen dus onder de reglementen van desbetreffende organisatie waarvoor ze de wedstrijd organiseren. De afgelopen 15 jaar hebben ze ook de Nederlandse Kampioenschappen voor verschillende organisaties georganiseerd.

Daarnaast promoten ze de Western sport op diverse manieren en via de verschillende media kanalen proberen ze mensen kennis te laten maken met de Western sport.

WRAN

(Telefonisch contact op 20 januari met Peter Vet, voorzitter)

De Western Ruiter Associatie Nederland (WRAN) is op 1 november 1980 opgericht en is een basisorganisatie voor het Western rijden in Nederland. De WRAN is een van de oudste en grootste vereniging in Nederland. Het is een vereniging die ongeacht het ras, de belangen van elke Western ruiter wil behartigen. Ze organiseren daarom meerdere malen per jaar, diverse wedstrijden voor alle rassen op verschillende locaties in Nederland. Dit zijn gezamenlijk circa 25 wedstrijden per jaar. Ze pleiten ervoor om de Western sport in algemene, brede zin uit te dragen. Ze zien de Western sport als een bepaalde levensstijl, dat niet ras gebonden is en zeer geschikt is voor zowel de wedstrijd- als recreatieruiter.⁵¹ De wedstrijden zijn dus toegankelijk voor elk ras, waarbij vrijwel alle disciplines en niveaus worden uitgeschreven.

De WRAN heeft haar eigen regelboek en daarbij haar eigen regelgeving. In deze regelgeving staat hun eigen klasse systeem beschreven, hier wordt later op terug gekomen. Zo is het mogelijk voor iedere ruiter ongeacht niveau om op zijn/haar eigen niveau een wedstrijd te kunnen rijden.

Daarnaast leidt de WRAN haar eigen juryleden op. Waardoor ze bepaalde eigen gestelde kwaliteitsnormen kunnen waarborgen.

Het klassensysteem van de WRAN bestaat uit 6 klassen namelijk de L5, L4, L3, L2, L1 en de Topklasse. Daarbij is de L5 de 'lichtste' klasse en de Topklasse de 'zwaarste'. Door promotie kan een deelnemer de volgende klasse bereiken.

De WRAN is dus een organisatie dat voor iedereen een mogelijkheid biedt om een Western wedstrijd te rijden, ongeacht niveau en ras van het paard.

De WRAN telt op dit moment circa 320 leden, waarbij het lidmaatschap €35,- per jaar kost⁵².

⁵⁰ <http://www.swrn.info/#!swrn/cjg9>

⁵¹ <http://www.wran-eu.nl/home/algemeen/>

⁵² Correspondentie WRAN

3. Enquête

Hallo,

Ik ben Liza Groot Severt, vierdejaars student Hippische bedrijfskunde aan de CAH Vilentum in Dronten.

Voor mijn afstudeerwerkstuk doe ik onderzoek naar de Western sport. Het doel van dit onderzoek is te onderzoeken op welke manier de Western sport meer naamsbekendheid kan creëren. Hoe de diverse organisaties nieuwe leden kunnen aantrekken, maar ook hoe ze de bestaande leden kunnen behouden. Daarbij wordt er eerst gekeken welke naamsbekendheid de Western sport op dit moment heeft.

Voor vragen en/ of opmerkingen kunt u contact opnemen via liza_grootsevert@hotmail.com.

Het invullen van deze vragenlijst duurt circa 5-10 minuten. Bedankt voor uw tijd!

1. Wat is uw geslacht?

- Man
- Vrouw

2. Welke leeftijd heeft u?

- <20 jaar
- Tussen de 20 en 30 jaar
- Tussen de 30 en 40 jaar
- Tussen de 40 en 50 jaar
- >50 jaar

3. Heeft u een eigen paard?

- Ja, aantal
- Nee
- Verzorgpaard/pony

4. Welke discipline beoefent u? Kies wat het meest aansluit.

- Recreatie
- Dressuur
- Springen
- Western, onderdeel
- Endurance
- Anders, namelijk
- Manegeruiter

Bent u Western ruiter, dan kunt u doorgaan naar de volgende pagina.

5. Wat is uw beeld van de Western sport?

- Rodeo
- Vee drijven
- Cowboy
- Line dance
- Paardensport discipline
- Niets
- Anders, namelijk

6. Zou u meer over de Western sport willen leren? Zo ja op welke manier, zo niet waarom niet?

- Ja, via
- Nee, omdat

7. Op welke manier bent u in contact gekomen met de Western sport?

- Vakbladen
- Social media
- Televisie
- Internet
- Demonstratie
- Kennissen
- Anders, namelijk

8. Zou u zelf Western willen beoefenen? Waarom wel, waarom niet?

- Ja, ontspannen manier van rijden
- Ja, nieuwe uitdaging
- Ja, voor de sport
- Ja, want
- Nee, paard onvriendelijk
- Nee, te hoge kosten
- Nee, want

9. Op welke manier denkt u dat de Western sport meer bekendheid kan krijgen? En wat zou u dan willen weten?

10. Moet de Western sport in Nederland groeien. Waarom wel, waarom niet? Zo ja op welke manier?

- Ja, want
- Nee, want

Onderstaande vragen zijn voor de Western ruiter.

11. Waarom bent u de Western sport gaan beoefenen?

- Ontspannen manier van rijden
- Nieuwe uitdaging
- Paard vriendelijk
- Via kennissen
- Anders, namelijk

12. Bij welke Nederlandse Western organisatie bent u aangesloten?

- DRHA
- NQHA
- WRAN
- KNHS
- DPHC
- AAHCH
- Geen
- Anders, namelijk

13. Waarom bent u wel/niet bij een van deze organisatie(s) aangesloten?

14. Op welke punten kan de Western sport in uw ogen verbeteren?

- Niveau van de sport
- Naamsbekendheid
- Toegankelijkheid van de sport
- Samenwerking tussen de diverse organisaties
- Opleidingen
- Geen
- Anders, namelijk

15. Op welke manier zouden deze punten verbeterd kunnen worden?

16. Op welke manier denkt u dat de Western sport meer naamsbekendheid kan krijgen?

17. Moet de Western sport in Nederland groeien? Waarom wel, waarom niet?

- Ja, want
- Nee, want

18. Op welke manier kan de Western sport groeien?

Bedankt voor het invullen van de enquête.

Uw gegevens zullen alleen voor dit onderzoek gebruikt worden

4. Enquête resultaten

Er zijn 256 respondenten op enquête, niet alle vragen zijn door iedereen ingevuld daarom zijn de resultaten omgezet in percentages om een reëel beeld te creëren. De resultaten zullen per vraag gepresenteerd worden. Er zijn een aantal vragen waar er meerdere antwoorden mogelijk waren, bij deze vragen zullen de percentages boven de 100% uitkomen.

1. Wat is uw geslacht?

Man		28%
Vrouw		72%

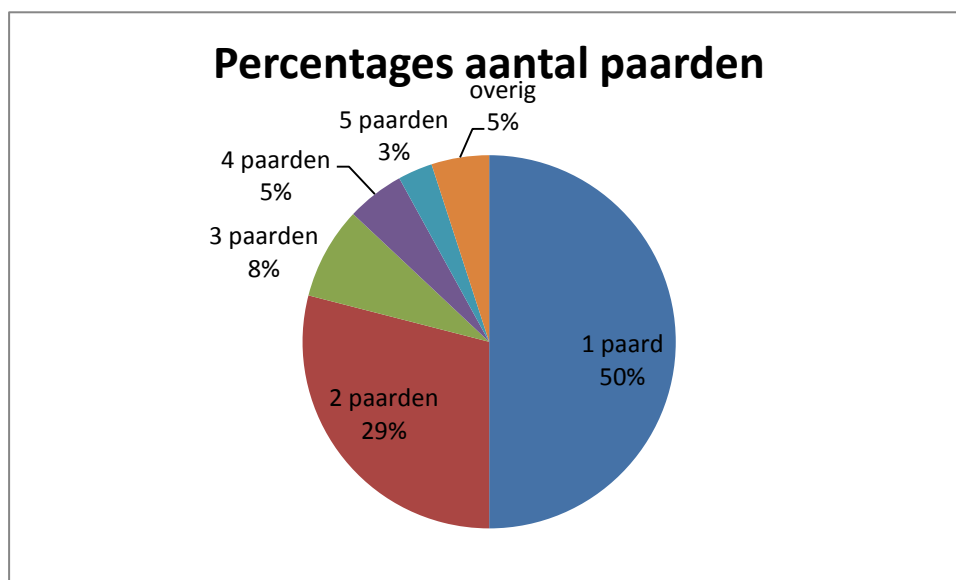
2. Welke leeftijd heeft u?

<20 jaar		22%
Tussen de 20 en 30 jaar		65%
Tussen de 30 en 40 jaar		3%
Tussen de 40 en 50 jaar		5%
>50 jaar		5%

3. Heeft u een eigen paard?

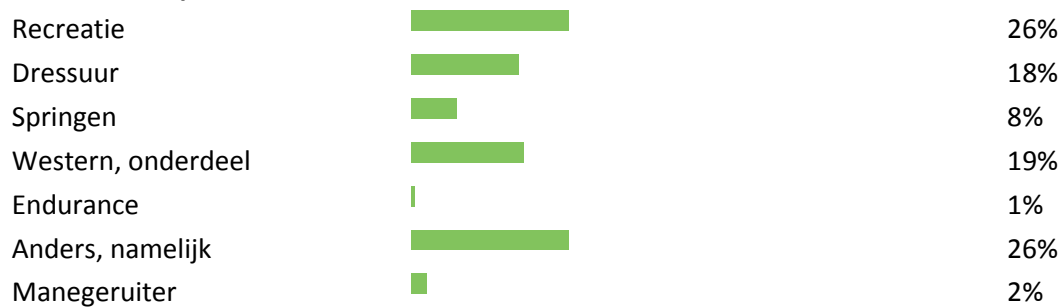
Ja, aantal		45%
Nee		45%
Verzorgpaard/pony		10%

In onderstaand cirkeldiagram, figuur 25 zijn de percentages van het aantal paarden weergegeven. Overig heeft 6 paarden of meer.

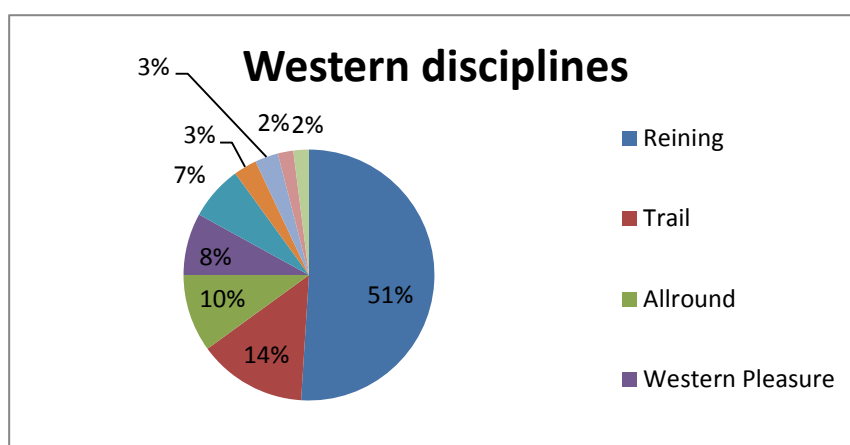


Figuur 25, Percentages aantal paarden

4. Welke discipline beoefent u? Kies wat het meest aansluit

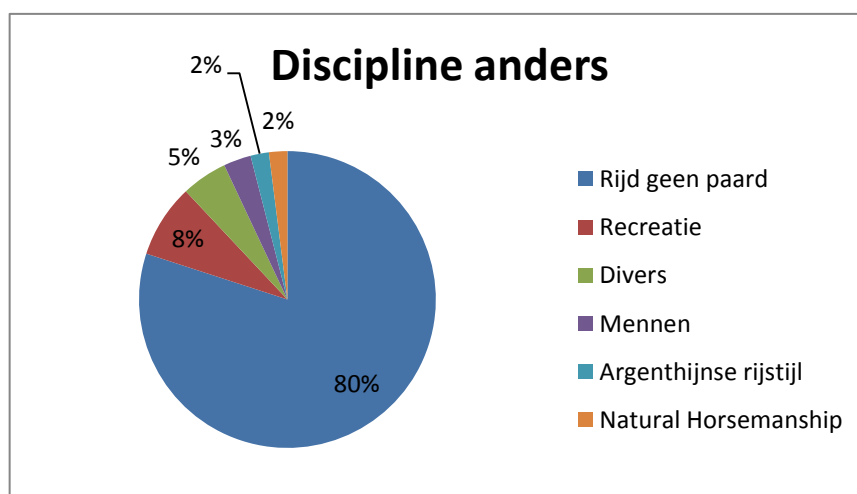


De verdeling en percentages van welke Western onderdelen gereden worden is terug te vinden in figuur 26.



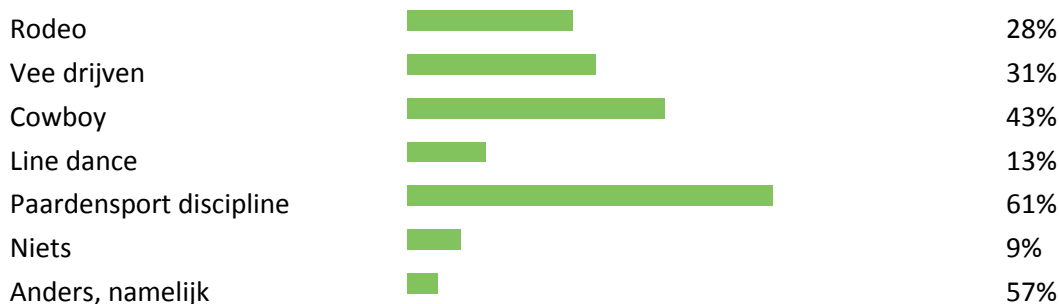
Figuur 26, Verdeling Western disciplines

In figuur 27 worden de antwoorden op de discipline anders weergegeven. 80% die deze keuze heeft gemaakt, geeft aan geen paard te rijden. Onder het kopje divers vallen de mensen die hebben aangegeven meerdere Engelse disciplines te rijden, vaak een combinatie van Springen en Dressuur.



Figuur 27, Discipline anders

5. Wat is uw beeld van de Western sport?

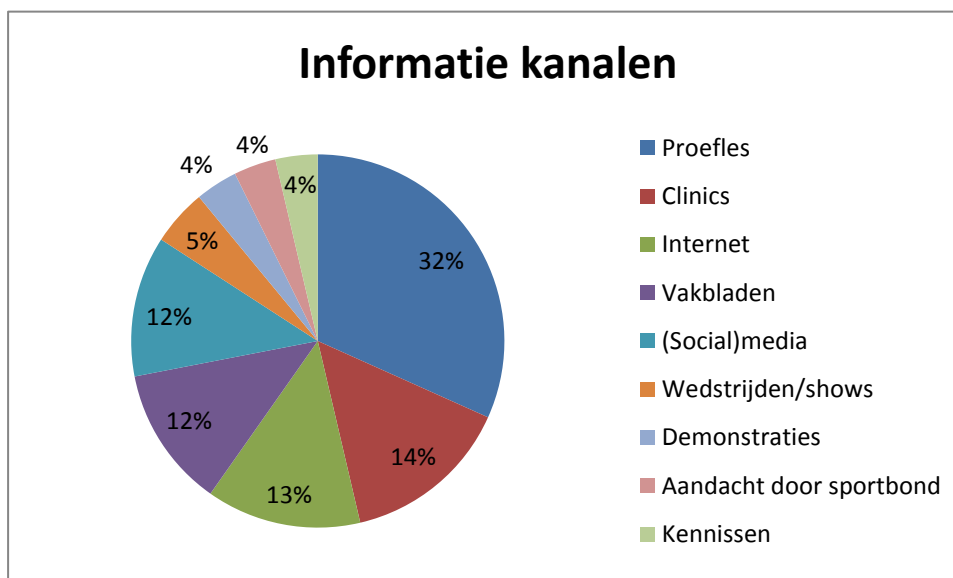


Uit de antwoorden anders komt geen duidelijk eenzijdig beeld naar voren. Veel mensen geven aan geen beeld te hebben, of niets te kunnen voorstellen. Ook zijn er een aantal mensen die aangeven dat ze de Western sport zien als combinatie van vee drijven, cowboy spelen, 1 hand rijden, rondjes rond tonnen te rijden en slidingstops maken. Een tweetal personen geeft aan het een manier van omgang en trainen van het paard is, waarbij het goede centraal staat en ruiter en paard meer op elkaar zijn ingespeeld als in andere paardensport takken.

6. Zou u meer over de Western sport willen leren? Zo ja op welke manier, zo niet waarom niet?



In figuur 28 is terug te vinden op welke manier mensen meer over de Western sport wil leren. Mensen die hebben aangegeven niets over de Western sport te willen leren geeft aan geen interesse te hebben in de paardensport, dus ook niet voor de Western sport.



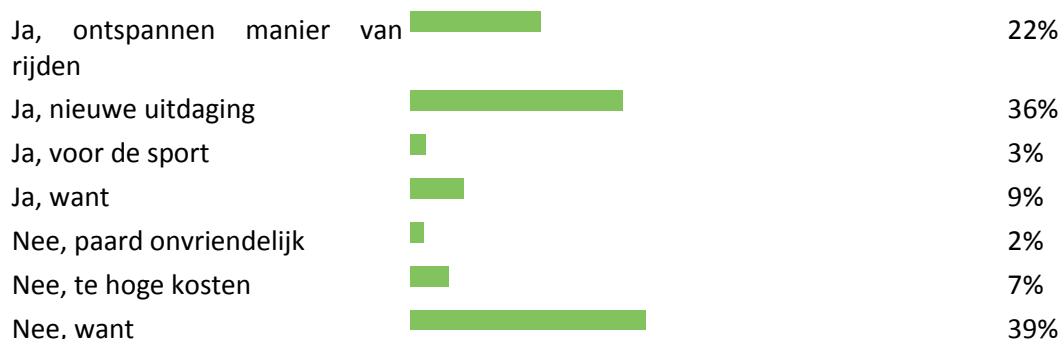
Figuur 28, Informatie kanalen

7. Op welke manier bent u in contact gekomen met de Western sport?



Bij anders wordt aangegeven dat men nog niet met de Western sport in aanraking is gekomen en dat men niets van de Western sport weet.

8. Zou u zelf Western willen beoefenen? Waarom wel, waarom niet?

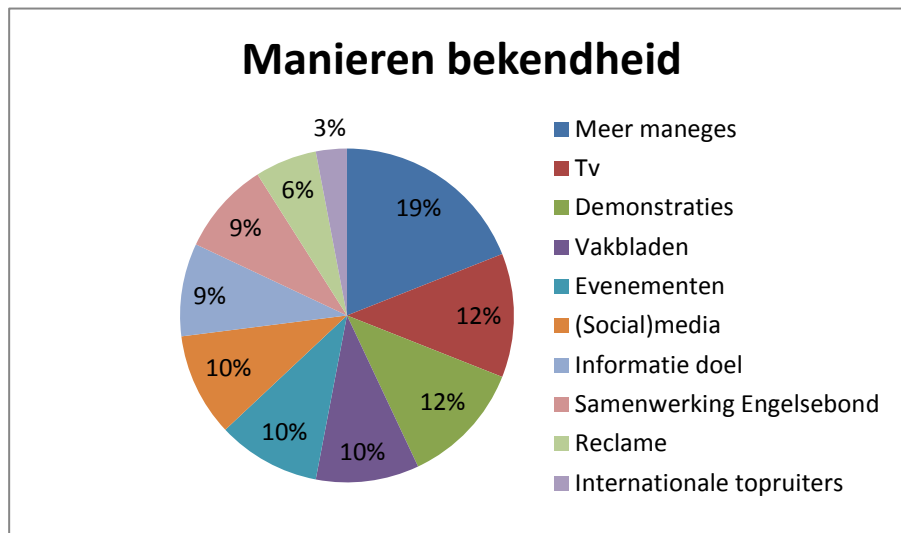


De mensen die de Western sport wel zouden willen beoefenen en anders aangegeven dan de voorgegeven antwoorden, geven aan dat ze graag wat variatie in hun training aanbrengen, dat het verbetering kan brengen op zowel Springen als op Dressuur gebied. Daarnaast lijkt het ze leuk om eens te proberen.

De mensen die aangeven de Western sport niet te willen beoefenen en anders aangegeven dan de voorgegeven antwoorden, geven aan dat ze of geen paard rijden of niet willen overstappen omdat ze hun eigen discipline te leuk vinden. Er is één persoon dat aangeeft te denken dat de paarden in de Western sport door de oefeningen meer kans op o.a. peesblessures oplopen.

9. Op welke manier denkt u dat de Western sport meer bekendheid kan krijgen? En wat zou u dan willen weten?

In figuur 29 zijn de manieren te zien, die door de niet-Western ruiters worden aangegeven waarop de Western sport meer bekendheid kan krijgen.



Figuur 29, Manieren voor meer bekendheid

Hieronder worden alle manieren voor meer bekendheid toegelicht. Daarbij moet er worden opgemerkt dat veel van deze manieren in combinatie uitgevoerd moeten worden. Voorbeeld hiervan is meer informatie over het doel, de Western sport, te verspreiden, dit gebeurt door vakbladen maar kan ook via reclame. Ander voorbeeld is meer maneges, dit wordt vaak aangegeven is combinatie met samenwerking met de Engelse bond.

Onder meer maneges wordt bedoeld dat er meer maneges moeten komen waar men Western lessen kan volgen. Dit kunnen al bestaande maneges zijn waar Dressuur en Springlessen gegeven worden, die uitbreiden maar ook meer Western maneges. Daarbij moeten ze toegankelijk zijn en moet er bekend zijn waar deze Western maneges zijn. Dit is op dit moment niet het geval. Op deze manier kunnen jonge mensen aangetrokken worden, want nieuwe (jonge) aanwinst wordt namelijk op jonge leeftijd al verloren aan de Engelse sport, volgens de enquête.

Onder tv wordt de aandacht voor de Western sport op de televisie bedoeld. Dit kan bestaan uit aandacht voor de Western sport op bijvoorbeeld het sportjournaal maar ook uit documentaires of informatie programma's.

Demonstraties omvat dat er meer demonstraties gegeven moeten worden, op zowel maneges als op evenementen.

Onder vakbladen wordt verstaan dat er meer aandacht voor de Western sport in vakbladen moet komen.

Evenementen omvat dat er volgens de enquête meer toegankelijke evenementen georganiseerd moeten worden. Met toegankelijker wordt bedoeld dat men weet waar wat te vinden is. Daarnaast wordt er aangegeven om ook Western wedstrijden te houden tijdens Engelse evenementen om zo meer bekendheid te krijgen.

Onder (social) media wordt alle (social) media kanalen bedoeld. Via deze kanalen kan er informatie worden verspreid, kan er meer toegankelijkheid gecreëerd worden en kan er meer reclame gemaakt worden.

Met informatie doel wordt bedoeld dat er meer informatie over de Western sport verspreidt moet worden, dat het doel, de achtergrond, de diverse disciplines uitgewerkt worden. Dit kan op verschillende manieren, van vakbladen tot reclame en/of media.

Met samenwerking Engelse bond wordt bedoeld dat er meer samenwerking met de Engelse paardensportdisciplines moet plaatsvinden. Dat er op (grote) evenementen ook Western demonstraties en wedstrijden gehouden worden. Maar ook dat Engelse maneges, basis Western lessen kunnen aanbieden, dat er meer opleidingen ook de Western sport betrekken.

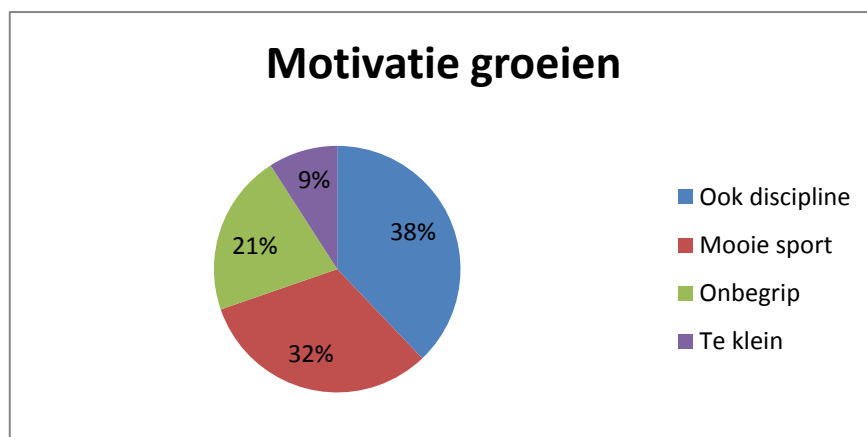
Onder reclame wordt bedoeld dat er meer reclame voor de Western sport gemaakt wordt. Dit kan op diverse manieren gedaan worden, van advertenties van Western maneges tot het benoemen van uitslagen op wedstrijden.

Met internationale topruiters wordt bedoeld dat er internationaal, door de Nederlandse ruiters, meer gepresteerd moet worden en dat dit ook naar de buitenwereld wordt gepresenteerd, doormiddel van diverse media, tv, vakbladen etc.

10. Moet de Western sport in Nederland groeien. Waarom wel, waarom niet? Zo ja op welke manier?

Ja, want		63%
Nee, want		37%

In figuur 30 is terug te vinden waarom de Western sport volgens de niet-Western ruiter moet groeien. Daarin wordt aangegeven dat de Western sport vaak ondergewaardeerd wordt. Het is net zowel een paardensport discipline en verdient dezelfde aandacht als andere paardensport takken. Alleen heerst er vaak onbegrip en te weinig kennis van de sport. Daarnaast vindt men het een mooie sport om te zien.



Figuur 30, Motivatie waarom groeien

De mensen die aangeven dat de Western sport niet hoeft te groeien zijn het met elkaar eens en zien geen voordelen in de Western sport. Ze hebben andere interesses.

Western ruiter

11. Waarom bent u de Western sport gaan beoefenen?

Ontspannen manier van rijden		46%
Nieuwe uitdaging		51%
Paard vriendelijk		33%
Via kennissen		26%
Anders, namelijk		8%

Bij anders wordt aangegeven dat familieleden de Western sport zijn gaan beoefenen en dat ze er zo mee begonnen zijn.

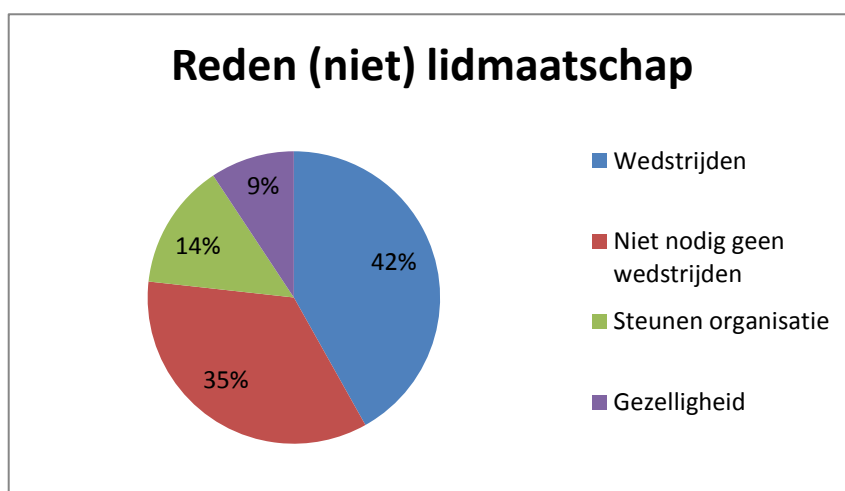
12. Bij welke Nederlandse Western organisatie bent u aangesloten?

DRHA		45%
NQHA		30%
WRAN		28%
KNHS		28%
DPHC		8%
AAHCH		3%
Geen		30%
Anders, namelijk		8%

Bij anders worden geen Nederlandse Western organisaties aangegeven, maar hoofdorganisaties van de rassenverenigingen.

13. Waarom bent u wel/niet bij een van deze organisatie(s) aangesloten?

In figuur 31 is te zien waarom mensen wel/niet bij een Western organisatie zijn aangesloten.



Figuur 31, Reden lidmaatschap

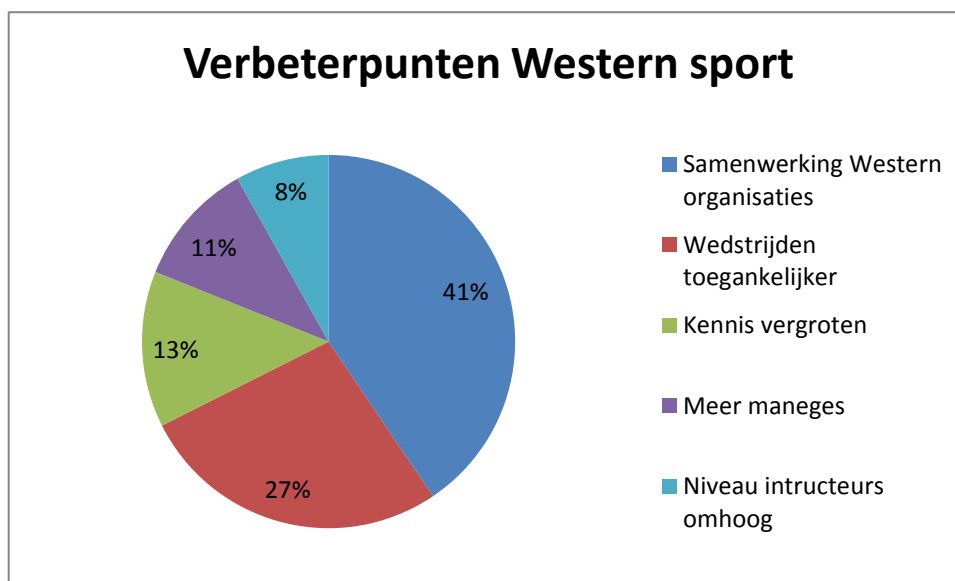
14. Op welke punten kan de Western sport in uw ogen verbeteren?

Niveau van de sport		39%
Naamsbekendheid		68%
Toegankelijkheid van de sport		50%
Samenwerking tussen de diverse organisaties		66%
Opleidingen		29%
Geen		5%
Anders, namelijk		13%

Bij anders wordt aangegeven dat er meer wedstrijden georganiseerd moeten worden en dat er een mogelijkheid moet bestaan om net zoals bij de Engelse sport in ieder dorp te kunnen lessen en op wedstrijd te kunnen. Daarnaast wordt er aangegeven dat het inschrijfgeld vaak aan de dure kant wordt bevonden. Een ander punt wat aangedragen wordt is om samenwerking met o.a. Duitsland te maken.

15. Op welke manier zouden deze punten verbeterd kunnen worden?

In figuur 32 is te zien wat de Western ruiter aangeeft waar verbeterpunten voor de Western sport liggen.



Figuur 32, Verbeterpunten Western sport

Met samenwerking Western organisaties wordt aangegeven dat er tussen de organisaties meer samengewerkt moet worden. Er heerst een idee dat er meer haat en jijd tussen de organisaties plaats vindt dan dat ze kijken op welke manier ze hun krachten kunnen bundelen.

Met wedstrijden toegankelijker maken wordt aangegeven dat er meer wedstrijden moeten komen, deze door heel Nederland verspreidt aangeboden moet worden en dat de instap lager moet. Daarmee wordt aangegeven dat er, door de diverse organisaties, de bomen door het bos niet meer gezien wordt en dat de kosten voor een 'simpel' wedstrijdje te hoog zijn. Bij de Engelse sport ligt deze instap naar wedstrijden veel lager.

Met kennis vergroten wordt bedoeld dat de bekendheid en de kennis over de Western sport meer verspreidt moet worden. Dit kan gedaan worden via vakbladen maar ook via aandacht op de televisie. Er zal meer voorgelicht moeten worden wat de Western sport inhoud.

Er wordt aangegeven dat er meer Western maneges moeten komen. De mogelijkheid om kennis te maken met de Western sport en proefles te kunnen nemen.

Met niveau instructeurs omhoog wordt bedoeld dat het niveau van instructeurs en trainers in de Western sport omhoog moet. Daarmee zal het niveau van de sport omhoog gaan. Dit moet bereikt worden door het aanbieden van Western opleidingen tot instructeur.

16. Op welke manier denkt u dat de Western sport meer naamsbekendheid kan krijgen?

Op deze vraag wordt voornamelijk geantwoord dat er meer promotie moet plaatsvinden. Dit kan op diverse manieren van vakbladen en media aandacht tot het geven van demonstraties tot het werven van belangstellende op de landelijke rijvereniging. Daarbij wordt wel meerde malen de opmerking gegeven dat het niveau omhoog moet en dat dit o.a. moet gebeuren door betere, opgeleide instructeurs. Er zullen meer topruiters moeten komen die Nederland op de kaart zetten, waardoor er meer aandacht voor de Western sport zal komen, denk aan Anky van Grunsven.

17. Moet de Western sport in Nederland groeien? Waarom wel, waarom niet?

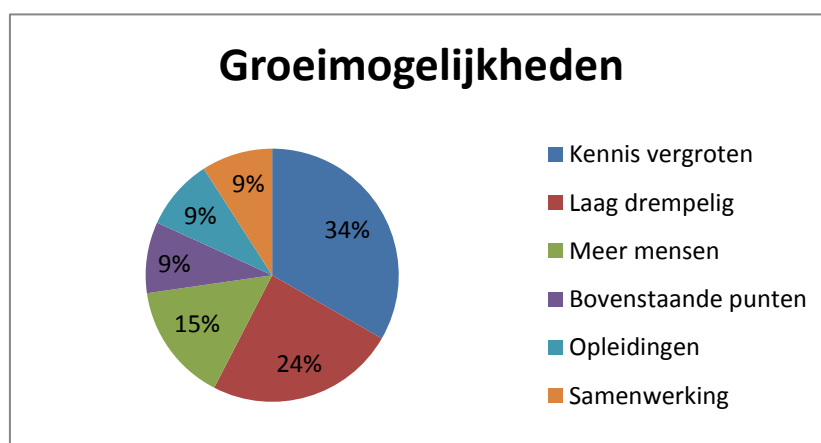
Ja, want		92%
Nee, want		8%

De kern van de antwoorden van de mensen die aangeven dat de Western sport moet groeien komen unaniem met elkaar overeen: 'Hoe meer, hoe beter!'. Op moment dat de Western sport zal groeien, zal er meer bekendheid komen, toegankelijker worden, meer maneges, meer wedstrijden, meer competitie op wedstrijden, zal het niveau stijgen, zal het professioneler worden, misschien wel een Olympische sport worden.

Het groepje mensen dat aangeeft dat de Western sport niet moet groeien, geeft aan dat ze het zo prima vinden, het kleinschalige, ons kent ons gevoel.

18. Op welke manier kan de Western sport groeien?

In figuur 33 zijn de aangedragen groeimogelijkheden weergegeven.



Figuur 33, Groeimogelijkheden

Met kennis vergroten wordt bedoeld dat de kennis van de Western sport meer verspreid moet worden, zodat het bekender gaat worden. Mensen moeten kennis van de Western sport krijgen, daarbij wordt wel aangegeven om eerst de bekendheid binnen de paardensport te vergroten voordat er 'naar buiten' getreden gaat worden.

Onder laag drempelig wordt verstaan dat er meer maneges moeten komen, verspreid door heel Nederland en dat de kosten omlaag moeten. De instap naar de Engelse sport is op moment veel makkelijker en goedkoper. Volgens de ondervraagde mensen worden daar veel mensen op verloren.

Met meer mensen wordt bedoeld dat er meer 'nieuwe' leden moeten worden aangetrokken. Dit kan het gevolg zijn van de kennis vergroten. Daarbij moet er ook op jonge mensen gericht worden. Op jonge leeftijd worden 'nieuwe, jonge leden' verloren, deze kiezen voor de Engelse sport en zullen de overstap niet gauw maken.

Met bovenstaande punten worden de punten bedoeld die eerder in de enquête genoemd worden. De ondervraagde mensen geven aan dat die punten een goed begin zijn om de Western sport te laten groeien. Deze punten zijn niveau van de sport, naamsbekendheid, toegankelijkheid van de sport, samenwerking tussen de diverse organisaties, opleidingen.

Onder opleidingen wordt verstaan dat er meer Western opleidingen komen, zodat er meer opgeleide, gekwalificeerde instructeurs in de sport komen.

Met samenwerking wordt weer bedoeld dat er meer samenwerking tussen de diverse organisaties moet plaatsvinden. Daarnaast wordt er aangegeven om ook de samenwerking met de Engelse sport op te zoeken om zo meer bekendheid en kennis over de Western sport te verspreiden.