

WISIE Pavo, de vernieuwer die zichzelf verplicht om onderzoek te doen

Om op een gezonde manier aan zijn kostje te komen is elk paard afhankelijk van zijn eigenaar. In de natuur kan het paard immers zelf beslissen wat, hoe en hoeveel het eet. Maar als het in een stal staat en overdag in een paddock of een paar uur op een kale wei loopt, wordt de menukeuze voor het dier bepaald. Paard of pony, fokmerrie of jaarling, recreatie-Fjord of topsportpaard, elk paard en elke pony heeft een eigen voedingsbehoefte. Een gesprek met Rob Krabbenborg en Carolien Staal van Pavo, het bedrijf dat structureel nadenkt over – en onderzoek doet naar – het voer dat paarden past.

VISIE

DE
PAARDENKRANT
EXTRA

DECEMBER
2013

TEKST:
DIRK WILLEM ROSIE

BEELD:
PAVO, ESMEE BLOM

44 45

R

ob Krabbenborg: "Het is eigenlijk nog niet zo lang geleden dat er voor het eerst echt werd nagedacht over specifiek paardenvoer. Dat was in 1968, toen meneer De Lange een aparte paardenbrok ging maken. Hij noemde dat PAaardenVOer, Pavo. In die tijd was

de hele voederindustrie volledig ingesteld op andere diersoorten en dus maakte men voor paardenvoer gebruik van diezelfde, meestal op granen gebaseerde grondstoffen. Jarenlang bestond paardenvoer voor een belangrijk deel uit zetmeel. Dat gebruikte men ook in de promotie van het product, niet voor niets heette het krachtvoer. Paarden moest je iets extra's geven, dat was de cultuur op dat moment."

'KRACHTVOER'

"De laatste twintig jaar zijn wij ons bij Pavo gaan afvragen: is dat nou wel echt zo? Hebben alle paarden wel 'krachtvoer' nodig? Of moeten er

speciale concepten komen voor sportpaarden in volle training en voor andere soorten paarden en pony's in heel andere leefomstandigheden? We gingen ons verdiepen in de specifieke behoeften van bepaalde soorten paarden en pony's. Al snel kwam de fokkerij in beeld. Merries die melk moeten geven, jonge veulens, jonge paarden in de groei."

"Als bedrijf gingen wij op zoek naar bestaand onderzoek, zodat we konden onderbouwen hoe we dat specifieke voer voor die verschillende groepen paarden zouden moeten samenstellen. Wat bleek was dat sportpaarden die veel werk verzetten goed overweg kunnen met een behoorlijke dosis zetmeel. Maar daar laten we het dan niet bij, want uit recent onderzoek blijkt weer dat olie als bron voor energie minstens zo goed is voor paarden. Dat nemen we dan meteen mee in onze recepturen voor sportpaardenvoeders."

SUIKERPATIËNT

"Een paard is van nature niet zo'n goede zetmeelverteerder. We proberen er van oudsher



▲ SpeediBeet is volgens Pavo puur ruwvoer in een zak. Omdat het gemaakt is van bietenpulp, moet het eerst weken in water. Met een handjevol maak je een heel grote maaltijd die super gezond is voor je paard.

wel volop granen in te stoppen, maar de capaciteit om zetmeel te verteren is zeer beperkt. Het paard is van nature een beetje suikerpatiënt, type 2. Ze kunnen wel wat verteren, maar niet te veel en zeker niet te veel in één keer. Dat is echt schadelijk voor paarden.”

“Door veel onderzoek te doen zijn we steeds verder gekomen in het ontwikkelen van sportvoeding die zich sterk onderscheidt van de voeding voor recreatiepaarden. Maar dezelfde energie hebben we ook gestopt in de ontwikkeling van onze fokkerijproducten. Zo zijn bij Pavo drie lijnen ontstaan die herkenbaar zijn door de kleuren van onze voerzakken. Alle sportpaardenvoeding zit in zwarte zakken, alle fokkerijvoeding gaat in witte zakken en de producten die voor alle overige paarden gezond zijn – wij noemen ze Essentials – zitten in zakken met diverse kleuren.”

PRZEWALSKI

“Een paard is een vezelverteerder. Als je ziet waar een Przewalskipaard het op moet doen... Die loopt de hele dag zo'n beetje stro te eten.

Nou is het geen goed idee om onze paarden alleen maar stro te eten te geven. Zij leven anders dan de paarden in de natuur. Maar het is wel een indicatie van de manier waarop paarden hun voedsel verteren. En wat heeft de paardenwereld gedaan? De ruwe celstof hebben we voor een belangrijk deel weggehaald en vervangen door krachtvoer en door super-de-luxe – maar eentonig – weidegras.”

“De laatste jaren hebben wij bij Pavo niet alleen gekeken naar de specifieke voedingsbehoefte van de verschillende types paarden, maar ook naar de gezondheid van het maag-darmkanaal. Het paard is per slot van rekening een ruwe celstof-verteerder, terwijl de voederindustrie alleen maar naar krachtvoerachtige producten zat te kijken. Dáár hebben wij wat aan gedaan. In ons assortiment gaan we steeds meer naar ruwe celstofbronnen. Neem SpeediBeet. Puur ruwvoer in een zak, de suiker is er uitgehaald. De vezel die erin zit is uitermate geschikt om het maag-darmkanaal gezond te houden. En met een handjevol maak je een heel grote maaltijd die super gezond is voor je paard.”

INHAALSLAG

“Productontwikkeling ontstaat uit kijken naar de behoefte van een paard. Wat dat betreft staan we nog in de kinderschoenen. Naar rundvee, varkens en kippen is ongelooflijk veel onderzoek gedaan, gedreven door de grootschaligheid van die industrie. Wat dat betreft is de paardenwereld heel klein en lopen wij achter ten opzichte van andere landbouwhuisdieren. Maar Pavo is druk bezig om daar wat aan te doen. De onderzoeksrichtingen zijn bekend. Voor bepaalde groepen paarden nemen we afscheid van zetmeel als hoofdbron in krachtvoer. Bij sportpaarden komen we tot een mengsel van verschillende energiebronnen. En voor alle richtingen geldt dat we er met ruwe celstof voor moeten zorgen dat het maag-darmkanaal gezond blijft.”

“Onderzoek kost veel geld. Toch heeft Pavo zich verplicht om een deel van de omzet te reserveren voor onderzoek naar voeding en gezondheid. Want dat is ons doel, een bijdrage leveren aan de gezondheid van paarden. Dat kan alleen als je bedrijf een bepaalde omvang heeft. Wij móeten dus de grens over en onze producten



ROB KRABBENBORG

Productmanager annex voedingsdeskundige Rob Krabbenborg studeerde Dierwetenschappen aan de universiteit in Wageningen. Zoals bijna alle mensen bij Pavo heeft Rob een persoonlijke band met paarden. “Ik ben gek van IJslanders. De soberheid van het ras, de opfok van de jonge paarden in natuurgebieden, dat spreekt mij bijzonder aan. Maar ook de power die je voelt als je rijdt, de tölt als belevenis en het ‘buitenleven’ dat je tijdens de ritten ervaart. Naast IJslanders hebben we ook een aantal warmbloedpaarden, die we in de eventing uitbrengen. Een leven vol met paarden!”

« Voedingsdeskundige en paardenliefhebber Rob Krabbenborg maakt zich als productmanager bij Pavo sterk om voer te ontwikkelen dat voorziet in de specifieke behoeften van verschillende paarden en pony's. Gezondheid staat daarbij hoog in het vaandel.

'Op Facebook

zeggen mensen écht wat ze van je product vinden'

ook in Duitsland, België, Denemarken, Oostenrijk enzovoorts verkopen. Als je geld uitgeeft aan onderzoek, moet dat op de één of andere manier worden terugverdiend. Pavo is daardoor niet de goedkoopste. Maar we accepteren dat, omdat we het beste product willen overhouden aan de onderzoeken die we doen. Zo geven we iets terug aan de klant: het beste voor zijn paard."

PARTNERSHIPS

"We zoeken overal op de wereld naar partnerships. Daar waar goed en degelijk wetenschappelijk onderzoek plaatsvindt, willen wij graag meedoen. Neem bijvoorbeeld het KWPN. Het stamboek heeft de laatste jaren onderzoek gedaan – en laten doen – naar OCD. Samen met het KWPN hebben we gekeken naar de rol van voeding om OCD te voorkomen."

"Met de Gezondheidsdienst voor Dieren hebben we onderzoek gedaan naar insulineresistentie. We zijn geschrokken van het aantal dikkere paarden. Vooral bij de van nature sobere rassen komt het veel voor. Ruim een kwart van dat soort paarden heeft insulineresistentie. Aan de buitenkant zie je niets, maar in het bloed blijkt zowel het suiker- als het insulinegehalte te hoog. In de loop der jaren kan zo'n paard hoefbevangen worden. Er is al een simpele bloedtest beschikbaar die voor de eigenaar kan aantonen

of zijn paard risico loopt om later in grote problemen te komen. En wij hebben daarvoor dan de aangepaste voeding ontwikkeld."

"Samen met de Universiteit van Leipzig hebben we afgelopen jaar een uitvoerige proef gedaan om deze aangepaste voeding met een zeer laag suiker- en zetmeelgehalte uit te testen. Daaruit bleek dat het voeren daarvan een zeer duidelijke verandering geeft van het bloedbeeld. Hieruit is het product Pavo Care4Life ontwikkeld."

RUWVOERMONITOR

"We houden een jaarlijkse ruwvoermonitor bij. In principe zou elke paardeneigenaar moeten weten wat er in het ruwvoer zit dat hij aan zijn paarden geeft. Want dan kun je bepalen welke voedingselementen je nog moet toevoegen. Om een goed idee te krijgen, nemen wij elk jaar tweehonderd monsters van het ruwvoer dat paardenhouders gebruiken. Zo houden we in de gaten wat de gemiddelde samenstelling is en houden we trends bij. Het ruwvoer dat we aan paarden voeren wordt steeds schraler. De eiwitgehalten komen steeds meer onder druk. Dat is een serieus probleem. Iedereen is bang voor eiwit in het voer, maar ik ben bang dat het ruwvoer juist te 'arm' wordt. Ook de mineralen-

gehalten zakken. Dat heeft iets met de mestwetgeving te maken. Zo houden wij voor alle paardenhouders een oogje in het zeil en we passen de voeding steeds aan op de gegevens die wij uit onze ruwvoermonitor krijgen."

Het is één ding om allerlei producten te maken die paarden en pony's nodig hebben om in hun specifieke voedingsbehoefte te voorzien, het andere is dat de eigenaren van die paarden en pony's moeten weten dat die producten er zijn. Voor dat deel bij Pavo is Carolien Staal verantwoordelijk.

Carolien Staal: "Mijn afdeling vraagt zich voortdurend af: waar liggen de paardenhouders wakker van? Welke zorg kunnen wij van hen overnemen? Innovatie zit al vanaf 1968 in de genen van Pavo. Maar de vernieuwing zit ook in de manier waarop wij de wetenschappelijke uitkomsten van het onderzoek vertalen naar de paardenhouders. Wij zijn steeds op zoek naar hen, naar wat hen bezighoudt. Wij proberen niet zozeer om onze producten te verkopen, maar we kijken naar hoe wij paardenhouders kunnen bedienen. Elk product dat wij op de markt brengen móet een bijdrage leveren aan de gezond-



▲ Door een paar handen DailyPlus, een luzernemengsel, toe te voegen aan de brokken, maak je de maaltijd voor het paard twee keer zo groot. Ze doen er wel drie of vier keer zo lang over voordat ze hun voer op hebben.



CAROLIEN STAAL

Manager marketing en communicatie Carolien Staal studeerde biologie aan de lerarenopleiding en daarna Brand Management in Amsterdam. Net als haar collega's raakte zij al vroeg besmet met het paardenvirus. Na dressuur, springen en eventing rijdt Carolien tegenwoordig vooral recreatief met haar Welsh Cob. "Komend jaar pakken we de endurance weer op. Dat is zo'n prachtige discipline, waarin voeding en management een belangrijke rol spelen. Een paar keer per jaar groom ik voor Djilan Boelen op internationale wedstrijden van 160 km, daar leer ik elke keer weer van."

« Carolien Staal, manager marketing en communicatie en enduranceamazone, wil graag weten wat de paardenhouder van Pavo-voer vindt. Bijvoorbeeld door een oproep op Facebook. "Dat is best eng, want de mensen zeggen écht wat ze van je product vinden. Ook als ze commentaar hebben."

heid van paarden. Dat is onze filosofie. Maar dan moet je wel eerst in beeld hebben waar die gezondheidsproblemen zitten. Eerst zoeken we naar de trends in de paardenhouderij, dan komt de productontwikkeling en tenslotte vertalen we dat, leggen we het uit aan de paardenhouders."

MOEILIK ONDERWERP

"Paardenvoeding is per definitie een moeilijk onderwerp. Ook mensen die veel verstand hebben van paarden, die alles weten van trainen of van fokkerij, weten niet vaak veel over voeding. Dat zien we zelfs weleens bij dierenartsen. We sluiten aan bij die betrekkelijke onwetendheid en de zorg die daaruit voortvloeit. Onze producten passen namelijk bij de specifieke situatie waarin paarden en pony's zich bevinden."

"We testen alles met klantenpanels. Na onze wetenschappelijke onderzoeken gaan we eerst praktijktesten doen. We zoeken specifieke klanten op of we doen een oproep op Facebook. Dan moet je overigens niet te bang zijn voor commentaar. Vooral op internet vangen hoge bomen veel wind. We geven onze producten aan onze klanten mee en vragen vervolgens: wat vind je ervan? Zie je iets gebeuren, merk je iets aan je paard en wil je dat delen met de rest van de wereld? Dat is voor ons best een enge procedure, want de mensen gaan écht zeggen wat ze van je product vinden. Ook als ze er commentaar op hebben. 'Hij eet het niet meteen', staat er dan op Facebook. Ja, dat kan gebeuren. Zeker met de ontwikkeling richting

producten met een lager suikergehalte. Niet alleen wij paardenhouders, maar vooral ook onze paarden moeten daar aan wennen! Daar kunnen we vervolgens weer een oplossing voor bieden door te kijken naar de manier waarop paarden aan dit nieuwe eten kunnen wennen."

IN GESPREK

"De vermarkting van onze producten doen we dus samen met onze klanten. Die laten we voor ons praten. Onze strategie is gebaseerd op het

het product DailyPlus te ontwikkelen, wilden we uittesten of een paardenhouder van een krachtvoermaaltijd een ruwvoermaaltijd kon maken. Wij dachten: als je nou een paar grote handen vol luzernemengsel toevoegt aan de brokken of muesli, maak je de maaltijd twee keer zo groot. Dan doen paarden er misschien wel drie of vier keer zo lang over voor ze hun voer op hebben. Om het voer uit te proberen deden we een oproep aan ons klantenpanel, zo'n zeshonderd mensen kregen een e-mail. Ze moesten ervoor naar Wageningen, want in het forumgebouw van de universiteit hielden we eerst een presentatie over dit product. We hadden op dertig mensen gerekend, maar van heinde en verre kwamen ze op eigen kosten naar Wageningen toe. We hadden buiten een paar pallets met voer staan, maar dat was lang niet genoeg, we moesten snel nog een vracht laten komen."

"We vroegen aan de mensen om het luzernemengsel toe te voegen aan het krachtvoer, en vervolgens te meten hoelang de paarden nodig hadden om de maaltijd op te eten. Het enthousiasme waarmee de mensen met hun chronometer aan de slag gingen was geweldig. Heel veel klanten gaven aan dat ze met dit concept door wilden gaan. Ze zagen en ondervonden zelf dat dit gezonder is voor een paard."

BIETENPULP

Het contact – de confrontatie misschien zelfs wel – met de gebruikers van hun producten, dat is wat Pavo heel sterk opzoekt, vooral via internet. "Daar ligt ook echt een uitdaging voor ons", zegt Carolien Staal. "We kunnen bijvoor-

'Soms moet je er iets voor doen

om van een krachtvoermaaltijd een ruwvoermaaltijd te maken'

laten zien van onze kennis. Daarbij moeten we ook niet bang zijn voor onze concurrenten. Wij vertellen wat er in onze producten zit. En wil iemand het namaken, tja, dat zij dan maar zo." "Mensen worden steeds mondiger. Als er iets gebeurt met een paard, staat het gelijk op internet. Dat stimuleren wij. Wij zoeken het op. Er staat regelmatig iets over Pavo op Bokt.nl. Onlangs hebben we de deelnemers aan dat forum bij ons uitgenodigd voor een rondleiding. Dat was een succes, want zo konden we echt met deze mensen in gesprek gaan!"

VAN HEINDE EN VERRE

Rob Krabbenborg: "Toen wij bezig waren om

beeld goed uitleggen dat SpeediBeet heel erg gezond is voor paarden. Maar veel paardenhouders hebben angst voor de bietenpulp waar SpeediBeet van is gemaakt. Want als een paard droge bietenpulp eet, kan hij eraan sterfen. Daar hebben we een probeerpakket voor ontwikkeld, een emmer met een deksel erop en wat proefmaaltijden erin. Zo kan iedereen het veilig klaarmaken. Met de deksel erop kunnen paarden er niet bij en is het veilig opgeborgen. We proberen de mensen uit te leggen dat je er soms iets voor moet doen om je paard een gezond product te eten te geven. Dat is een andere manier om met je klanten om te gaan en je kennis te delen."