

FREIBERGER-MARKT

Pferde, die sich gut verkaufen... zu erfreulichen Preisen !

Seit einiger Zeit beobachten wir eine Verbesserung auf dem Freiburger-Markt: die Nachfrage steigt. Doch das Angebot kann damit nicht Schritt halten: Verkaufspferde werden zur Seltenheit. Eine Gelegenheit für alle Verkäufer! Aber was braucht es für einen erfolgreichen Verkauf? Im Folgenden unsere Ratschläge.



Gemäss einer Studie von Agroscope liegt der durchschnittliche Verkaufspreis eines 3-jährigen Freibergers bei 10'000 CHF (Schweizer Durchschnitt), damit der Züchter bzw. die Züchterin seine/ihre Kosten decken kann. Quelle: SNG

Selon une étude d'Agroscope, le prix de vente moyen d'un franches-montagnes de 3 ans est de 10'000 frs (moyenne suisse) afin que l'éleveur ou l'éleveuse rentre tout juste dans ses coûts.

Ein attraktiver Markt für Verkäufer

Alle Akteure der Branche sind sich einig, dass die gegenwärtige Situation des Freiburger-Marktes mehr als erfreulich ist! Seit 2020 beobachten wir eine steigende, ja sogar exponentielle Nachfrage. Die Verkaufszahlen sind geradezu explodiert! Dieser Trend hat sich 2021 weiter verstärkt. Und alles deutet darauf hin, dass er 2022 weiter anhält. Und zwar so sehr, dass es heute schwierig geworden ist, 3-jährige Pferde auf dem Markt zu finden. Traditionell werden die Pferde im Alter von drei Jahren im Anschluss an ihren Feldtest verkauft. Nun ist es aber so, dass die grosse Mehrheit bereits

vor diesem Zeitpunkt reserviert, wenn nicht gar bereits verkauft ist. Wir kommen demnach in eine Situation, wo das Angebot die Nachfrage nicht mehr decken kann. Was ist die Folge? Die Kundschaft interessiert sich verstärkt für sechs Monate alten Fohlen direkt nach dem Absetzen. Sehr erfreulich!

Gründe für den Erfolg: ein dank der gemeinsamen Bestrebungen der Züchterinnen und Züchter immer besseres Pferd

Auf die Frage nach den Gründen für diesen Aufschwung verweisen viele Menschen auf die Pandemie. Denn die Krise hat viele Menschen dazu angeregt, ihre Projekte zu überdenken oder eben den Traum vom eigenen Pferd wahr werden zu lassen. Die Rückkehr zur Natur, zu einfachen Vergnügen und lokalen Ressourcen scheint bei den Wünschen der KonsumentInnen heute immer mehr im Vordergrund zu stehen. Die Öffnung neuer Märkte wie Holland oder Belgien wird ebenfalls als eine mögliche Erklärung erwähnt.

Eines steht fest: der Freiburger gefällt und entspricht heute voll und ganz den Wünschen der Kundschaft. Zahlreiche im Rahmen der Marketingstrategie durchgeführte Studien haben diese Hypothese aufgestellt. Letztere wird heute von verschiedenen Tatsachen bestätigt. Es erübrigt sich fast zu erwähnen, dass all dies ohne die leidenschaftliche Arbeit der Züchterinnen und Züchter, im Rahmen des Auswahlsystems des SFV oder aber zahlreicher unterstützender Projekte im Bereich der Kommerzialisierung (Marketingstrategie) nicht möglich gewesen wäre. Wir verfügen heute über ein perfektes Produkt und das dank der gemeinsamen Arbeit aller!



Wie legt man den idealen Verkaufspreis seines Pferdes fest?

Sein Pferd gut kennen

Als Züchterinnen und Züchter kennen Sie Ihr Pferd am besten. Das trifft sich gut! Denn man beobachtet gegenwärtig eine zunehmende Neugier auf Seiten der Kundschaft, die am liebsten alles über das Pferd, das sie kaufen möchten, „wissen“ möchte. Seine Abstammung, seinen Lebenslauf, die Weide, wo es gross geworden ist oder aber wie es ausgebildet wurde... Wenn man daher offen für diese Fragen ist und den Kunden auf sympathische Art und Weise empfangen und beraten kann und seine Bedürfnisse ernst nimmt, hat man im Rahmen eines Verkaufs einen nicht zu vernachlässigende Trümpfe in der Hand.

Wie wir alle wissen, hat jedes Pferd seine eigene Persönlichkeit. Im Rahmen eines Verkaufs ist es daher wichtig, die Vorzüge des Pferdes aufzuzeigen und hervorzuheben. Zugleich ist Transparenz bezüglich seiner „Eigenschaften“ geboten. Ganz gleich, ob diese positiv oder manchmal vielleicht auch etwas weniger positiver Natur sind.

Die Erwartungen der Kundschaft kennen

Eine von Agroscope durchgeführte Studie hat sich mit den Erwartungen von potenziellen Käufern beim Kauf von Freizeitpferden beschäftigt. Die Ergebnisse zeigen zunächst die Bedeutung des Charakters des Pferdes, welches gemäss Ansicht der 300 Befragten menschenbezogen sein sollte. Auf dieses Kriterium folgen, nach Wichtigkeit geordnet, gesundheitliche Faktoren, das Exterieur und schlussendlich die Leistung. Diese Umfrage hat zudem gezeigt, dass die Kunden bereit sind, ungefähr 10'000 CHF für ein Pferd zu bezahlen, das ihren Bedürfnissen entspricht.

Aber jede Kundin und jeder Kunde ist natürlich individuell und hat unterschiedliche Erwartungen. Bei einem Verkaufstermin sollte daher nach den Wünschen der Kundschaft gefragt werden, um so das am besten zu seinem Ausbildungsniveau passende Pferd anzubieten.

Die Zuchtkosten bei den Verhandlungen berücksichtigen

Der Verkaufspreis ergibt sich aus einer Verhandlung zwischen dem Kunden und dem Züchter. Pferdezüchtung ist sicherlich eine Herzensangelegenheit, dennoch sollte man auf seine Rentabilitätsschwelle achten. Man sieht bisweilen, dass einige Züchtende aus Leidenschaft bereit sind, nicht all ihre Arbeitsstunden und Kosten miteinzuberechnen.

Eine von Agroscope auf rund einem Dutzend Schweizer Betrieben durchgeführte Studie hat ergeben, dass der optimale Verkaufspreis für ein dreijähriges Freibergpferd, das seinen Feldtest abgelegt hat, bei ca. 10'000 CHF liegen sollte, wenn der Verkauf kostendeckend sein soll. Im Kanton Jura liegt die geschätzte Rentabilitätsschwelle aufgrund der geringeren finanziellen Belastungen der Betriebe bei 7'100 CHF. Im Mittelland wird die durchschnittliche Rentabilitätsschwelle bei einem Verkaufspreis von 12'000 CHF erreicht. In der Ostschweiz liegt dieser Durchschnittswert bei 11'344 CHF.

Diese Preise können in der gegenwärtigen Situation durchaus praktiziert werden, ohne Verkäufe zu gefährden. Es handelt sich um nationale Durchschnittswerte und diese Rentabilitätsschwelle variiert natürlich je nach Region, Haltungsbedingungen und intrinsischer sowie extrinsischer Eigenschaften des Pferdes. Sie geben uns jedoch klare Anhaltspunkte von fairen Preisen.

Mehr zum Thema? Hier der Link zum Merkblatt:

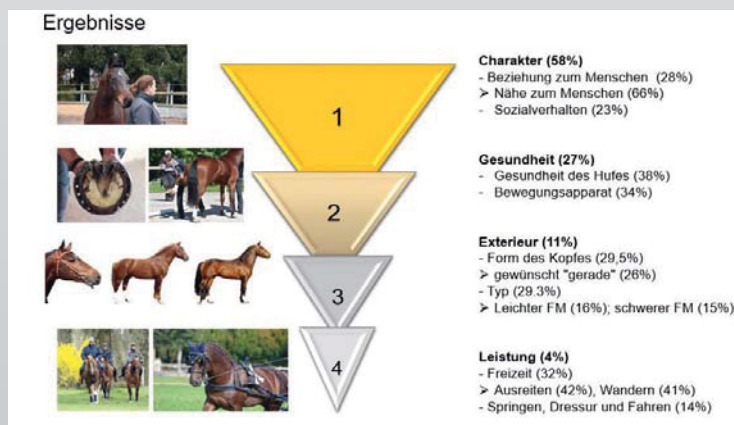
<https://www.agroscope.admin.ch/agroscope/de/home/themen/nutztiere/pferde/haras-sozioo-ekonomie-sng/haras-rentabilitaet-fm-pferdezucht-sng.html>

Schlusswort

Unterschätzen wir nicht länger den Wert unserer Pferde... und ebenso wenig wie den unserer gemeinsamen Arbeit!

Clara Ackermann

Leiterin Gruppe Erhalt Freibergpferd
Schweizer Nationalgestüt SNG



Quelle: SNG