



April 2012

Interview-Fragen an Caballo Horsemarket-Gründerin Nadine Hübner

Frau Hübner, Sie und Ihr Partner sind eigentlich studierte Informatiker. Wie kommt es, dass Sie ein so erfolgreiches Unternehmen für den Kauf und Verkauf von Pferden aufgebaut haben?

Nadine Hübner: Ich befasse mich schon mein ganzes Leben lang mit dem professionellen Reitsport. Eigentlich ist es das, was ich immer machen wollte, mein Informatik-Diplom ist nur noch eine weitere Qualifikation, die mir für die Idee "Caballo Horsemarket" sehr geholfen hat. Gemeinsam mit einer Freundin habe ich seit Jahren Spring-Pferde ausgebildet. Diese Pferde haben wir dann verkauft, zunächst über meine eigenen Kontakte, aber auch über die gängigen Online-Anzeigenportale. Mit keinem dieser Portale war ich wirklich zufrieden, viele waren sehr umständlich und unübersichtlich gestaltet. Zum Beispiel haben wichtige Details zu den Pferden bei der Anzeigenaufgabe gefehlt oder die Portale waren so voller Werbung, dass ich schnell den Überblick verloren habe. Durch diese Unzufriedenheit ist die Idee entstanden eine eigene Plattform zu entwickeln. Mein Partner Marc Wilmsen und ich haben uns während des Informatik-Studiums kennen gelernt, somit war der technische Hintergrund dafür bereits gegeben. Dies in Kombination mit meiner langen Erfahrung im Ausbilden und Verkaufen von Pferden war die ideale Basis für Caballo Horsemarket.

Welche Pferde bilden Sie denn selbst aus, und in welchem Stil?

Nadine Hübner: Vorrangig kaufen wir zwei- bis vier-jährige Pferde, meist roh und bilden diese dann, je nach Talent, aus. Hierbei handelt es sich ausschließlich um Springpferde, welche dann auch zu 99% an Turnierreiter im Springen verkauft werden. Verkaufen wir die Pferde in die nähere Umgebung, kommt es schon mal vor, dass ich das ein oder andere Pferd auf Turnieren wieder sehe.

Wie sieht Ihre vielseitige Arbeit im Alltag aus?

Nadine Hübner: Meine Arbeit ist jeden Tag unterschiedlich, mein Telefon klingelt sehr oft wegen Vermittlungsanfragen und Pferdeangeboten. Täglich beantworten wir die zahlreichen E-Mails der Kunden, organisieren Termine, und ich betreue

die Kunden persönlich in Sachen Verkauf und Kauf. Bei Bedarf besichtigen wir die ausgesuchten Pferde für die Kunden vor Ort und erstellen Video- und Bildmaterial. Das Begleiten der Kunden zu den Terminen gehört ebenso zur täglichen Arbeit. Und neben all dieser Aufgaben werden natürlich auch die jungen Springpferde täglich trainiert und an den Wochenenden auf Turnieren vorgestellt.

Das klingt nach einem sehr ausgefüllten Leben! Wer verkauft und sucht denn Pferde auf Caballo Horsemarket, mehr professionelle- oder Hobby-Reiter?

Nadine Hübner: Hauptsächlich arbeiten wir mit Gestüten, Züchtern und Ausbildungsställen zusammen. Für deren Pferde machen wir uns auf die Suche nach geeigneten Reitern. Wir haben aber auch immer wieder private und professionelle Reiter, die aus verschiedenen Gründen ihr Pferd in neue gute Hände geben möchten. Gesucht werden Pferde bei uns meist von privaten Reitern - sowohl von Freizeitreitern als auch von Turnierreitern. Das Niveau der Reiter variiert dabei von E-S**.

Dann sind Sie viel unterwegs. In welcher Gegend befinden sich die Züchter mit denen Sie zusammen arbeiten?

Nadine Hübner: In ganz Europa! Der größte Teil hat seinen Sitz in Deutschland, vorrangig im Norden, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Schleswig Holstein. Wir arbeiten aber auch mit Züchtern aus Österreich, Polen und den USA.

Wie viele Pferde können Sie zur Zeit anbieten und vermitteln?

Nadine Hübner: Derzeit befinden sich ca. 1.300 Pferde in der Datenbank. Bei uns sind davon stets ungefähr 150 Pferde in der eigenen Vermittlung. Die meisten Pferde verkaufen sich über die Anzeigen. Wir achten auf die nötige Diskretion für einige Besitzer, deshalb wird nicht jedes Pferd öffentlich angeboten, die Anzahl der Verkaufspferde ist somit eigentlich weitaus höher.

Wie viele Pferde vermitteln Sie durchschnittlich im Monat?

Nadine Hübner: Aktuell vermitteln wir im europäischen Raum bis zu zehn Pferde im Monat. Hinzu kommen viele erfolgreiche Vermittlungen unserer freien Mitarbeiter und Partner im Ausland. Die Anzahl der vermittelten Pferde variiert ständig, ist davon abhängig wie schnell die Kaufabwicklung von statten geht, wie gut die Kommunikation mit den Kunden ist und wohin das Pferd transportiert werden muss.

Was wünschen Sie sich für Caballo Horsemarket in den nächsten Jahren? Gibt es etwas, woran Sie gezielt arbeiten möchten?

Nadine Hübner: Mit unserer persönlichen Vermittlung der Pferde haben wir uns eine hohe Kundenzufriedenheit erarbeitet, wir vermitteln in erstklassige Hände und möchten diese Arbeit, vor allem international, noch ausbauen. Das wird unser Schwerpunkt in den nächsten Jahren sein. Dazu gehört natürlich auch die Weiterentwicklung unseres Netzwerkes. Für unsere Partner und Kunden werden wir die Caballo-Website ausbauen, um den Service weiter zu verbessern. Hierzu gehören dann verstärkt beratende Angebote und eine gute Übersichtlichkeit.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg dabei, danke Frau Hübner.