

Slim ondernemen volgens Solvej

‘Een paar jaar geleden geloofde ik dit ook niet’

“Ja, maar jij hebt makkelijk praten”, krijgt Solvej Rob tegenwoordig soms te horen. “Jij hebt goede paarden, een mooie accommodatie, leuke klanten....” Wie het verhaal van de dressuuramazone en trainster uit Einighausen een beetje kent, weet wel beter: het was nogal een bumpy road. Nu heeft ze het inderdaad super voor elkaar, maar daarvoor moest wel het roer om. “Het klinkt raar, maar ik ben blij met de tegenslagen. Als ik die niet had gehad, rende ik nog steeds gestresst achter mezelf aan.”

Tekst: Esther Berendsen | Beeld: Kimberly Duchateau



Het levensverhaal van Solvej Rob heeft alle elementen van een meeslepend Amerikaans drama. “Ik kom uit een kansarm gezin, met een vader die verslaafd was aan drugs en geldproblemen. Op televisie zag ik een dressuurwedstrijd en dat wilde ik ook, maar paardrijden was natuurlijk niet vanzelfsprekend. Met de hulp van mijn opa en oma kon ik naar de manege. Toen ik veertien was, gingen mijn ouders scheiden en de nieuwe vriend van mijn moeder zat wel in de paarden. Hij maakte veel paarden zadelmak en van hem heb ik veel geleerd.”

DEAL

Ondertussen zat Solvej op het gymnasium, maar daar had ze het niet zo naar d'r zin. “Ik wilde maar één ding: heel goed leren paardrijden. Dus elke minuut op school vond ik een belachelijke verspilling van mijn tijd. Toen ik zestien was kon ik een deal maken met de leerplichtambtenaar: als ik een stage op een paardenbedrijf met goed gevolg zou afronden, hoefde ik niet meer naar school. Dat lukte; ik kreeg een tien voor die stage.”

De hippische carrière van Solvej begon voortvarend. “Na een korte periode als stalruiter in Nederland ging ik in België aan de slag. Bij Wim Verwimp werd ik aangeworven als groom, maar binnen een week was ik stalruiter. Daar heb ik megaveel geleerd. In die periode gebeurde er veel: ik ben m'n broer verloren en kreeg een enorme burn-out. Niet veel later, ik was toen negentien, ben ik voor mezelf begonnen. Samen met mijn stiefvader jonge paarden rijden, veel zadelmak maken. Al snel had ik een

wachtlijst. Hoe ik dat deed? Ik denk door altijd een stapje extra te zetten, driehonderd procent te geven. We behandelden, en dat doe ik trouwens nog steeds, elk paard alsof het er één van onszelf was. En ik behandel elke klant zoals ikzelf behandeld zou willen worden. Klinkt misschien logisch, maar ik denk dat het daar nog weleens aan schort in de paardenwereld.”

KAAK GEBROKEN EN GEZICHT VERLAMD

Zo werkte Solvej hard door om haar droom te realiseren: een eigen stal. En dat lukte! Maar vlak voor de verhuizing kreeg ze een ernstig ongeluk waardoor alles ineens anders werd. “Ik kreeg steeds meer de ‘bijzondere gevallen’ en dit paard viel me letterlijk van achteren aan. Ik dacht dat ik dood ging, heb afscheidsberichtjes gestuurd. Maar er was niks onherstelbaar beschadigd dus uiteindelijk was ik weer op de been. Sindsdien ben ik wel een stuk selectiever in de paarden die ik aanneem. Toen kwam corona. We zitten hier in het grensgebied dus veel eigenaren besloten direct hun paarden op te halen. En toen, in september 2020, kreeg ik een nog zwaarder ongeluk waarbij ik echt door het oog van de naald ben gekropen. Hoe het precies gegaan is, kan ik niet navertellen, maar ik liep ernaast en ben vervolgens onder het paard terecht gekomen. Dit keer geen probleemgeval; het was het liefste paard van stal. Mijn kaaik was gebroken en later is de helft van mijn gezicht verlamd geraakt waardoor ik nauwelijks meer kon praten. Zelf had ik op dat moment niet door hoe ernstig het was; ik maakte me alleen druk over wie de paarden die avond binnen zou doen. Maar toen ik na de operatie de chirurg sprak, begreep ik wel dat ik heel



Op de middelbare school wilde Solvej maar één ding: goed leren paardrijden.

veel geluk had gehad. Ik heb maanden gerevalideerd en na ongeveer anderhalf jaar voelde ik me weer oké.”

Kort na het ongeluk moest het roer voor de eerste keer om. “Huilend belde ik de klanten van de wachtlijst om te vertellen dat ik niks kon doen voor ze. Emotioneel had ik het toen wel zwaar: hoe moest ik nu verder? Ik had net alles op de rit. Rijden lukte niet, dus noodgedwongen ging ik over op pensionstalling. En ik heb in die tijd heel veel cursussen gedaan, op het gebied van marketing bijvoorbeeld.”

OP HET PUNT OM TE STOPPEN

Die zware periode had ook een voordeel: zonder stal vol trainingspaarden was er ineens tijd om eens een terrasje te pakken en een dag vrij te nemen. “Toen merkte ik eigenlijk dat ik al die jaren ook een soort slaaf van de paarden was geweest. Dus toen ik me weer beter voelde, wilde ik de vrijheid die ik ervaren had eigenlijk niet meer kwijt. Ik ging nadenken: wat kan ik doen om mijn

‘Zonder het ongeluk
holde ik nu nog
steeds achter
mezelf aan’

brood te verdienen in de paarden waarbij ik die vrijheid niet los hoeft te laten? Van pensionstalling werd ik absoluut niet blij, dus daar wilde ik mee stoppen. Als je iets niet leuk vindt kun je die extra stap ook niet zetten en loop je langzaam leeg. Ik stond op het punt om alles weg te doen, helemaal te stoppen met de paarden. Maar ik werd wel heel enthousiast van het lesgeven, dat merkte ik als ik thuiskwam en alles wilde vertellen aan mijn vriend, die eigenlijk niks met paarden heeft. Dus dat lesgeven wilde ik niet opgeven. Sowieso zitten de paarden zo in mijn hart... dat wilde ik niet loslaten. Een aantal lesklanten had ik al, maar dat waren voornamelijk de pensionklanten waar ik juist afscheid van ging nemen. Ik ben eerst gaan investeren in kennis, door heel veel cursussen en opleidingen te volgen



Met het mechanische paard Joker kan Solvej meer toegevoegde waarde bieden aan haar lesklanten.

buiten de paardensport. Hoe werkt ons brein, welke persoonlijkheidstypes en lichaamsvoorkeuren zijn er? En ik heb Joker, het mechanische paard, gekocht. Zo kan ik meer toegevoegde waarde bieden aan mijn lesklanten, ze echt goed helpen met hun houding en zit.”

PENSIOEN OPBOUWEN

Voor zichzelf heeft Solvej een plan uitgewerkt. “Eerst bedenk ik hoe ik het wil hebben. Visualiseren, een roze bril opzetten, hoe je het ook wilt noemen. Dat werk ik vervolgens uit tot kleinere stappen, net zo lang tot ik weet wat ik moet doen om het doel te behalen. Heel concreet wilde ik bijvoorbeeld twee dagen in de week vrij, en ik heb ook bepaald hoeveel avonden en uren ik wilde werken. Ik heb een zoon en na het ongeluk vroeg ik me af hoe hij zich mij zou herinneren als ik niet meer wakker zou worden. Ik had nooit tijd. Mijn vrije dagen zijn nu donderdag en zondag en daar wijk ik alleen vanaf in bijzondere gevallen, bijvoorbeeld voor een clinic. Ik ga niet snel meer mee naar wedstrijden om lesklanten daar bij te staan. Verder heb ik nagedacht over hoe ik omga met afzeggingen op het laatste moment. Daar ben ik heel strikt in en daar is misschien niet altijd iedereen blij mee, maar ze begrijpen het wel. En vervolgens heb ik een tarief bepaald dat ervoor zorgt dat ik

pensioen kan opbouwen, een arbeidsongeschiktheidsverzekering kan betalen en dat ik door kan investeren in mezelf door het volgen van opleidingen. Klinkt duur? Ik vraag voor mijn lessen 60 euro voor een uur. Natuurlijk is dat voor sommige mensen veel geld, maar ik ken ook instructeurs die meer vragen.”

SNEEUWBALEFFECT

Een belangrijk onderdeel van de toekomststrategie van Solvej is het vinden van de

per se iedere week op wedstrijd, misschien zelfs helemaal niet. Ik help recreatieruiters, dressuurruiters tot en met Subtopniveau, springruiters en eventingruiters. En zelfs een enduranceruiter.” Overigens heeft ze absoluut niks tegen het rijden van wedstrijden en halen ‘haar’ ruiters en amazones goede resultaten in de ring. “Het één volgt uit het ander; het gaat er vooral om dat de resultaten niet ten koste gaan van het plezier van het paard. Ik heb ook wel klanten die ik proefgericht help, maar ik merk dat ik

‘Huilend belde ik de klanten van de wachtlijst om te vertellen dat ik niks kon doen voor ze’

lesklanten waar ze blij van wordt. “Als je een klant hebt waar je gelukkig van wordt, kun je die klant beter helpen en daar wordt die persoon zelf ook weer gelukkig van. Zo iemand wordt fan van je en deelt dat met anderen, waardoor een sneeuwbaaleffect ontstaat. In mijn geval is dat een klant die graag goed wil leren paardrijden en daarbij de ontwikkeling en het welzijn van zijn paard op één zet. Die klant hoeft niet

daar minder energie van krijg. En zij willen uiteindelijk ook vaak wat anders.”

SUPERINTERESSANT

Als het aan Solvej ligt, is de grens van haar ondernemerschap nog lang niet bereikt. “Ik heb nu ongeveer 45 lesklanten en veel meer lukt niet qua tijd. Maar ik zou graag 450 mensen bereiken, vooral ook omdat ik denk dat ik met de kennis die ik inmiddels heb veel meer ruiters en paarden kan helpen. Dat probeer ik te doen door de trainers te trainen. Zij komen vaak via hun leerlingen bij mij terecht. Als iemand bijvoorbeeld bij mij op Joker gezeten heeft en dat nieuwe inzicht heeft opgeleverd die hij of zij deelt met de instructeur. Ik ben vaak een soort tolk tussen de trainer en zijn leerling. En ik hoop dat er zo een olievlek ontstaat. Een cursus voor instructeurs staat ook nog op mijn verlanglijstje. Er is zo veel kennis, bijvoorbeeld over leerstijlen, hoe het menselijk brein werkt, maar daar wordt nog zo weinig gebruik van gemaakt door instructeurs. Ik weet ook nog lang niet alles, maar vind het wel superinteressant en herken steeds meer bij ruiters en paarden. Veel te vaak projecteren we onze eigen ervaringen op degene aan wie we les geven. ‘Dit werkt bij mij, dus dan zal het bij jou ook werken’. Maar dat klopt lang niet altijd! Dan krijg je een gefrustreerde instructeur, ‘Ik roep al jaren hetzelfde’. En een minstens zo gefrustreerde lesklant, die het probeert

COMMUNICEREN

Om goed te kunnen paardrijden zijn er volgens Solvej een aantal voorwaarden waar we aan moeten voldoen. “Ten eerste moeten we zeker weten dat het paard in staat is om te doen wat wij van hem vragen. Hij moet het kunnen. Ook moet hij begrijpen wat wij van hem willen. En ten derde moet het hem iets opleveren. Ik vind het daarom altijd belangrijk om te ontdekken waar paarden goed in zijn en wat ze leuk vinden. En omdat wij in het rijden voornamelijk met ons lichaam communiceren, is het heel belangrijk dat wij als ruiters ons lijf onder controle hebben. Houding en balans vormen dus een belangrijk onderdeel van mijn lessen. Vandaar ook de aanschaf van het mechanische paard, daarmee wordt vaak heel veel duidelijk. De lichaamsvoorkeuren van een ruiter herken ik steeds sneller. Zo had ik een lesklant die, volgens eigen zeggen, absoluut niet recht over de AC-lijn binnen kon komen. Van haar instructeur moest ze focussen op een punt op de korte zijde. Ik heb haar aangeraden om haar blik breder te maken, gericht op de gehele korte zijde, en dat hielp enorm. Opeens kon ze het wel! Zoiets kleins aanpassen kan een groot verschil maken.” Bij houding en zit gaat het volgens Solvej niet over het perfecte plaatje. “Omdat ieder lichaam anders is, ziet het er bij iedereen net even anders uit. Het gaat om functioneel zitten: hoe kan een ruiter onafhankelijk en ontspannen op zijn paard zitten? Dat kan voor jou heel anders zijn dan voor mij. Hetzelfde geldt trouwens ook voor de houding van het paard. Ik kijk wat bij het paard past, bij zijn lichaamstype en zijn manier van lopen.”

maar echt niet kan. Vaak helpt een kleine aanpassing.”

RONDJES LOPEN

Vrij nieuw is dat Solvej Rob ook andere hippische ondernemers helpt. “Ik merkte dat er steeds vaker ondernemers naar me toe kwa-

in de nacht heb ik doorgewerkt. Natuurlijk, ik had er ook wat langer over kunnen doen, maar dit werkt goed voor mij. Vaak gaat het om ondernemers die echt wel mogelijkheden hebben, maar zelf zien ze die niet meer. Ik ken dat gevoel; dan blijf je rondjes lopen of je gooit het bijltje erbij neer, terwijl het negen

en weinig verdienen.’ En zo dacht ik zelf ook heel lang. Ik ben jarenlang niet op vakantie geweest en als iemand me toen had verteld dat ik dit jaar drie keer weg zou gaan zonder stress zou ik dat echt niet geloven.”

HERBOREN

Al met al is Solvej blij dat ze het zware ongeluk heeft meegemaakt. “Anders had ik het roer echt niet omgegooid. Dan reed ik nu nog steeds tien paarden per dag en holde ik achter mezelf aan, drie paarden achter me aan slepend van en naar de wei. Om dingen te veranderen moet je altijd buiten je comfort-zone en dat voelt oncomfortabel, waardoor we het niet snel doen. Er moet dus echt iets gebeuren, een noodzaak zijn, voordat je zo’n stap neemt en ik ben iedere dag blij dat ik dat gedaan heb. Ik voel me een soort van herboren. Soms ga ik zelfs in de wei zitten om alleen maar naar de paarden te kijken.” ❧

‘Ik gun andere mensen het fijne leven dat ik nu heb’

men met vragen en ik vond het leuk om ze op gang te helpen. En je bent ondernemer of niet, dus ik dacht: ‘Als daar vraag naar is, kan ik daar misschien meer mee doen.’ Zo is ‘Als een leeuw’ ontstaan. In twee weken tijd heb ik het bedacht en opgezet, tot midden

van de tien keer ook anders kan. Ik gun andere mensen het fijne leven dat ik zelf nu heb, dat is mijn drijfveer. En ik vind het heel erg zonde dat er in de paardenwereld zo weinig verandert. We komen niet af van stigma’s als ‘het is nu eenmaal hard werken



Een belangrijk onderdeel van de toekomststrategie van Solvej is het vinden van de lesklanten waar ze blij van wordt. “Als je een klant hebt waar je gelukkig van wordt, kun je die klant beter helpen en daar wordt die persoon zelf ook weer gelukkig van.”