

BLIK OP DE DIERENHANDEL – DEEL 2

Papegaai in plastic fles is uitzondering, geen regel



Bij het woord dierenhandelaar wordt al snel gedacht aan papegaaien in plastic flessen of honderden vogeltjes in een te kleine vervoerbox. Maar bij de échte handelaar komt dat helemaal niet voor. Daar wordt met hart en ziel in het bedrijf gewerkt en dus aan het welzijn van de dieren gedacht. Dat bewijzen de verhalen van Gerrit Vos, Toine Verhoeven en Arend Overbeek, handelaren en dierenliefhebbers pur sang.

TEKST EN FOTO'S: NIENKE OORT

We lopen een klein kantoorje binnen op een prachtig erf, dat meer aandoet als een dierenpark dan een bedrijf: lama's aan de ene kant, prachtige flamingo's bij de vijver aan de andere kant. Van achter het bureau horen we iemand praten met een zwaar Drents, bijna Duits, accent. 'Woat moet-ie für die lama hejje, dan?' Het is eigenaar Gerrit Vos, voor wie de zaken gewoon doorgaan, visite of niet. Dan hangt hij de telefoon op: "Welkom", zegt hij vrolijk in Standaardnederlands.

Met recht kan Breedingfarm Snavelhof in Veeningen een familiebedrijf genoemd worden. Niet alleen runt Gerrit Vos de vijftien hectare grote onderneming met zijn vrouw Aly, dochter Anne-

miek en schoonzoon Alfred, ze verzorgen alle dieren ook nog eens zelf. "Mijn vrouw loopt sinds we gestart zijn in 1975 – destijds nog alleen eendjes – elke ochtend een rondje langs alle dieren. Ze kijkt in de verblijven en wacht tot ze ze allemaal heeft gezien en of ze gezond en levendig ogen. Na het rondje drinken we koffie en bespreken we wat er met welk dier moet gebeuren", steekt de inmiddels 69-jarige Gerrit van wal. Volgend jaar draagt hij officieel het stokje over aan zijn dochter Annemiek en haar man. "Ik vind het heel fijn dat zij ermee doorgaan. Het is een prachtige onderneming en we zijn succesvol."

Verzorging

En dat laatste klopt. Snavelhof B.V. verhandelt zo'n beetje alles wat leeft over de hele wereld.

De dierenhandel

Het woord dierenhandel heeft door de jaren heen een negatieve lading gekregen. Een dierenhandelaar zou alleen maar aan geld denken en het welzijn van 'zijn handel' ondergeschikt achten. Best oneerlijk, want het overgrote deel dat hard werkt in deze dierenbranche, doet dat met veel dierenliefde en toewijding. Dit komt naar voren in de reeks prachtige verhalen van willekeurig gekozen ondernemers die allemaal hun inkomen genereren uit het werken met dieren. Dit artikel is deel 2 uit de serie.



Gerrit Vos



Toine Verhoeven



Arend Overbeek

Van kraanvogels tot alpaca's, van mara's tot inca-kaketoe's. Hoe kan hij van alle dieren weten welke verzorging ze nodig hebben? "Dat is een gevoel dat je in je moet hebben. Daarom kan ook niet iedereen dit werk doen. Ik startte met het kopen van twee mandarijn-eendjes. Ik vond de dieren machtig interessant en was gefascineerd door ze. Ik ging ermee fokken en dat lukte vrij aardig. Van het een kwam het ander en we maakten naam als siervogelfokker. Voor ik het wist transporteerden we onze dieren door heel Europa en ook al snel naar Amerika."

Elk nieuw thuis, bij een dierenpark of een particulier, wordt gecheckt door Vos of zijn dochter. "We willen altijd weten waar een dier terechtkomt en of het verblijf voldoet aan de eisen. Buiten het feit dat we dat voor het dier wensen, heeft het ook geen zin om bijvoorbeeld een giraf ergens naartoe te sturen waar hij niet goed verzorgd wordt; het dier zal het niet overleven. En dat willen we pertinent niet."

Commercieel belang

Dat zegt ook de 51-jarige Toine Verhoeven, van Animal Trading Company in Loon op Zand. Hij verkoopt voornamelijk vogels en reptielen. "Kijk, ook ik heb een commercieel belang. Maar dat hoeft het welzijn niet in de weg te staan. Sterker nog, het komt het welzijn alleen maar ten goede. Want wat heeft een handelaar aan zieke dieren of zelfs dode dieren? Hoe gezonder en blijer je dieren zijn, hoe mooier ze eruitzien en hoe liever een afnemer bij jou koopt. Bij een fijne leefomgeving, goede voeding en de juiste verzorging is iedereen gebaat."

Commerciële instelling of niet, ook Verhoeven beschikt over een echt dierenhart. "Als kind was ik altijd al met dieren bezig. Ik hield voor de lol verschillende vogels en reed veel paard. Ik wilde ook altijd dierenarts worden", lacht hij. Het duurde tot 1991 voor hij daadwerkelijk in de dierenbranche aan het werk ging; bij een zaak die voorheen De Tilburgse Vogelhandel heette. "De vader van een vriend van mij had dat bedrijf net overgenomen, de naam veranderd in Animal Trading Company (ATC) en kon wel wat hulp gebruiken. Omdat hij zag dat ik het in de vingers had, bestierde ik al snel het hele reilen en zeilen. In 1994 nam ik het bedrijf over en in 2009 is het bedrijf verhuisd naar de huidige locatie in Loon op Zand."

Dan haalt hij zonder enige terughoudendheid een enorme boomkikker uit z'n verblijf. "Deze gaan voornamelijk naar speciaalzaken. Ik verkoopt liever niet aan particulieren, want ik heb

de verdere benodigdheden, zoals een terrarium, voer, lampen en dergelijke hier niet. Maar als er eens iemand komt, sta ik die natuurlijk wel netjes te woord”, lacht hij. Verder heeft hij nog verschillende landschildpadden, slangen en hagedisjes zitten.

Vermenselijking

Wel zegt Verhoeven soms last te hebben van wat hij noemt ‘de groene wave’. “Een kleine groep mensen deelt dieren menselijke eigenschappen toe. Onze dieren worden daardoor te veel ‘vermenselijkt’. Dat is niet eerlijk; natuurlijk moet er goed voor de beestjes gezorgd worden, maar het blijven wel dieren, met andere emoties en levensbehoeften dan wij”, zegt hij terwijl de landschildpadden van hun nachtverblijf naar de heerlijke buitentuin voor de dag worden gebracht.

Diezelfde groene wave maakte het de ondernemer na 2005 ook al niet makkelijk. In dat jaar brak de wereldwijde vogelgriep uit. “Ze hebben dat aangepakt om de commerciële import

“Voor mij staat het **dierenwelzijn op één**, maar zelfs als dat niet zo zijn, zou mij er alles aan gelegen zijn om mijn **zending heelhuids** over te brengen.”

van vogels vanuit derdewereldlanden in de Europese Gemeenschap te verbieden; dat is ze deels gelukt. Vroeger kon ik aan bijzondere vogels komen uit de hele wereld. Tegenwoordig is het vrijwel onmogelijk om nog van buiten Europa mooie exemplaren te importeren. Ik heb daarom mijn handel aan moeten passen aan de meer gangbare vogels en reptielen met hier en daar een uitzondering.” Zijn collega, Arend Overbeek, is met zijn dertig jaar de jonge eigenaar van Dierengroothandel Van Os in Reeuwijk en levert voornamelijk

aan dierenwinkels en tuincentra. Hij deelt de zorg van Verhoeven. Hij snapt de kleine groep lobbyisten niet die pleit voor een verbod op verkoop van levende have in dierenwinkels. “Ik snap niet waarom daar zo fel op gereageerd wordt. De dieren zitten er tegenwoordig eigenlijk altijd goed verzorgd bij en komen uit een goed nest.”

Dat laatste blijkt als we het bedrijfsterrein van Overbeek overlopen. De knaagdieren, konijnen, vogels, kipjes en schildpadden zitten er allemaal prima en blakend van gezondheid bij. “Mijn dieren komen bij fokkers vandaan die begaan zijn met hun ‘handel’. Als zij er namelijk niet vol overgave voor zorgen, zullen ze ook geen gezonde blijbeestjes voortbrengen. En ik garandeer mijn klanten gezonde dieren. Dus dan moet de bron ook goed zijn”, vertelt Overbeek bevolgen.

Heelhuids

En die filosofie deelt oude rot in het vak Vos ook. “Want wat hebben we eraan als het dier

niet levend aankomt op de bestemming? Zonder op te scheppen, maar veel van onze zendingen kosten tussen de € 50.000 en € 150.000. Als dat niet levend arriveert, kost dat mij geld. Voor mij staat het dierenwelzijn op één, maar zelfs als dat niet zo zijn, zou mij er alles aan gelegen zijn om mijn zending heelhuids over te brengen”, herhaalt hij de woorden van Verhoeven.

De ernst maakt plaats voor humor en een lach bij Vos als we het enorme terrein gaan verkennen. De flamingo's bij de vijver achter in de tuin zijn voor privégebruik. “Moet je kijken wat een rijkdom: dan zitten wij in de tuin en is dát ons uitzicht”, wijst hij naar de prachtige groep roze vogels. Dan lopen we nog langs een koppeltje tapirs dat zich gewillig laten aaien, een zebraveulen steekt vrolijk zijn snoet naar Vos door de tralies en de kraanvogels begroeten hun verzorger met luid geroep. “Het is prachtig werk dat je alleen kunt doen met hart voor dieren. Niets meer en niets minder.”

Behalve dat de dieren goed verzorgd worden bij de bedrijven zelf, komt er ook nog heel wat bij het transport kijken. Ondanks het goede verblijf, probeert eigenaar Overbeek ze niet langer dan een week ‘in huis’ te hebben. “Op maandag bestellen mijn klanten en dan ga ik vervolgens inventariseren wat ik heb zitten en wat er nog bij moet. Dan maak ik mijn vaste rondes door Nederland en tegen het einde van de week zijn alle dieren afgeleverd bij de

“Ik krimp in elkaar als ik op een vliegveld kom en de **douane doet ergens moeilijk** over. Dat het mij dan geld en tijd kost, prima. Maar de dieren moeten óf **langer in de boxen** zitten, óf het hele proces van inpakken opnieuw doormaken. **Dat steekt me.**”

winkels en tuincentra. We pakken ze het liefst zo kort mogelijk voor het transport in en hebben speciale vaste routes, zodat de dieren niet onnodig lang in de wagens hoeven te zitten. Hoe minder stress, hoe beter.” Dierenhandel Van Os levert dan ook het liefst aan winkels met het keurmerk ‘Dierbaar’. Dat staat voor dat een ondernemer heeft bewezen de wettelijk vereiste basiskennis van gezelschapsdieren in huis te hebben. “Ik laat mijn dieren nu eenmaal graag achter in goede handen”, lacht hij.

Gekoeld transport

En ondanks dat het bedrijf beschikt over gekoeld transport, “als het echt heel warm is, stel ik het gewoon uit. Dan wacht de winkel maar even, want niemand heeft iets aan een oververhit konijntje”, vertelt Overbeek die elke dag met een smile op zijn gezicht naar de zaak rijdt die hij twee jaar geleden overnam.

Voor Vos vergt het transport soms een wat grotere uitdaging, omdat hij de ‘verpakking’ het

liefst op maat en geschikt voor het bewuste dier maakt. “We maken de boxen als het even kan vijf centimeter groter dan de verplichte minimale afmetingen. Ook weer niet te ruim, want dat kan gevaarlijk zijn voor het dier. Ook wij houden de transporttijden zo kort mogelijk en zorgen dat het te vervoeren beest er zo comfortabel als mogelijk is, bij zit.” Vos kan zich dan ook opwinden als de afhandeling van een zending op Schiphol vertraging oploopt. “Ik krimp in elkaar als ik op een vliegveld kom en de douane doet ergens moeilijk over. Dat het mij dan geld en tijd kost, prima. Maar de dieren moeten óf langer in de boxen zitten, óf het hele proces van inpakken opnieuw doormaken. Dat steekt me.”

Zowel Vos, als Verhoeven en Overbeek voldoen zonder tegenzin aan de regels die gesteld worden om het dierenwelzijn te waarborgen. Ze doen alle drie zelfs meer waar het kan. De term ‘dierenhandelaar’ mag wat hen betreft dus wel eens uit de negatieve spiraal en op weg naar een positieve associatie! ←



Schoonmaken heeft een hoge prioriteit bij Animal Trading Company.

