

De internethandel in bijzondere dieren.

G.M. Huikeshoven

0255890



Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1. Inleiding	5
1.1 Het handelstraject en welzijnsaantastende factoren	5
1.2 Consumenten: de houder van bijzondere dieren	5
1.3 Transport van handelsdieren	6
1.4 Wetgeving	7
1.5 Internethandel	8
2 Materiaal en methoden	9
2.1 Literatuuronderzoek	9
2.2 Interviews	9
2.3 Internetzoektocht	11
2.3.1. Omvangbepaling aanbod reptielen en amfibieën op commerciële sites	12
3 Resultaten	12
3.1 Kwantiteit: inzicht in omvang aangeboden dieren op internet uit de literatuur en internetzoektocht	12
3.2 Internetaspecten: beschrijving van de organisatiestructuur en werkwijze internethandel	15
3.3 Casus: enkele commerciële reptielenhandelaren op internet	15
3.4.1 Informatievoorziening op de verkoopsites	16
3.4.2 Transport na verkoop	17
4 Discussie en samenvattende conclusie	18
4.1 Discussie	18
4.1.1 Reptielenbeurzen	18
4.1.2 Particuliere verkoop op het internet	18
4.1.3 Informatievoorziening voor consumenten	19
4.1.4. Verkoop bijzondere dieren op niet gespecialiseerde verkooppunten	19
4.2. Samenvattende conclusie en adviezen	20
5. Referentielijst	22
Appendix I	23

Samenvatting

Tijdens het handelstraject worden bijzondere dieren aan verschillende stressoren blootgesteld, hetgeen hun welzijn kan aantasten. In dit onderzoek wordt gekeken in hoeverre de internethandel invloed heeft op deze welzijnsaantastende factoren. Het onderzoek bestond uit een uitgebreid literatuuronderzoek, interviews in het netwerk van en rondom de dierenhandel, een systematische *screening* van het internet en het volgen van acht commerciële reptielen/amfibieën handelaren op het net. Aangezien de reptielen en amfibieën het makkelijkst per post/postorder kunnen worden getransporteerd en zo het kwetsbaarst lijken, is er met name naar deze groep gekeken.

Bij de screening van het internet bleek dat maar liefst 99% van de aanbieders van reptielen en amfibieën particulieren zijn, die zich met name via de grote verkoopsites (bijvoorbeeld www.marktplaats.nl) op internet, profileren. De acht commerciële handelaren adverteren door middel van zakelijke advertenties op deze verkoopsites en hebben eigen websites. Deze websites bestaan uit online shops van zowel dieren als toebehoren voor de dieren.

Het transport van de dieren vanaf de handelaar naar de consument verloopt niet via de post. Er is bij drie handelaren een gespecialiseerde bezorgservice mogelijk, bij de andere vijf kan men het gekochte dier alleen zelf ophalen.

De informatievoorziening op deze sites is zeer matig te noemen in de zin van dat maar weinig onderwerpen die van belang zijn voor dierenwelzijn op de sites aan bod komen. Bij de interviews werd aangegeven dat er altijd een contactmoment is tussen de handelaar en de consument voor het informeren. Het niveau van deze kennisoverdracht is echter niet bekend. Het sortenaanbod van de acht commerciële handelaren is zeer divers, in totaal hebben ze samen 123 reptielen en amfibieënsoorten in het assortiment. Het grootste assortiment is 41 soorten bij één aanbieder, de kleinste collectie bestaat uit acht soorten.

Bij de inventarisatie wordt als potentiële knelpunten aangemerkt: (1) de relatief grote omvang particuliere internethandel (meer dan 99%), omdat dit is een ongrijpbare groep; (2) de kwantitatief geringe informatievoorziening op de acht gevolgde internetsites van commerciële handelaren. Het accent ligt hiermee op de contactmomenten en de kwaliteit van de informatieoverdracht aldaar. Aangezien uit eerdere onderzoeken blijkt dat het gemiddelde kennisniveau van de (leken)consument laag is, is voorlichting naar de consument toe zeer essentieel.

Tijdens de interviews kwam als knelpunt in de handel naar voren, het verkooppunt *reptielenbeurs*. Dit werden unaniem handelsomstandigheden genoemd met een zware belasting voor de dieren. Geopperd werd dooreen aantal respondenten dat internet hierin zelfs een verbetering zou kunnen betekenen door middel van de online catalogi, waardoor de dieren niet meer tentoongesteld hoeven te worden. Een ander genoemd knelpunt, bij de interviews was de *niet gespecialiseerde verkooppunten*, waar de mensen niet over de juiste kennis en

huisvesting beschikken om bijzondere dieren op verantwoorde wijze te houden en te verkopen.

1. Inleiding

1.1 Het handelstraject en welzijnsaantastende factoren

Momenteel worden er rond de 25 miljoen exotische dieren of wel bijzondere dieren in Nederland gehouden als gezelschapsdier (vissen, vogels, reptielen, amfibieën en zoogdieren: Forum Welzijn gezelschapsdieren [2006]). Uit een voormalig onderzoek naar de welzijnsomstandigheden van exotische dieren in de dierenhandel van Vinke(1998) is gebleken dat bijzondere dieren tijdens de verschillende fases in het handelstraject aan stressoren van verschillende aard en intensiteit kunnen worden blootgesteld. Deze stressoren kunnen klimatologisch van aard zijn, zoals tocht, temperatuur en luchtvochtigheid. Maar de dieren kunnen bijvoorbeeld ook beschadigd worden door de wijze van hanteren, of blootgesteld worden aan stress door een te hoge dichtheid van dieren, hetgeen tevens weer meer sociale stress en een verhoogde infectiedruk met zich mee kan brengen.

De trajecten die moeten worden doorlopen door de handelsdieren voordat ze uiteindelijk in de huiskamer terecht komen, zijn veelal complex met diverse momenten van transport en opslag. Hierdoor kan het welzijn en de gezondheid van het dier, op het moment, maar ook in een latere levensfase, ernstig worden aangetast. In het verleden is gebleken dat de dieren regelmatig de consument bereiken in een slechte toestand: de dieren zijn ondervoed of uitgedroogd en hebben door de blootstelling aan stressoren een gereduceerde weerstand. Dit kan zelfs leiden tot een vroegtijdige sterfte (Vinke & Spruijt, 1999). In Vinke (1998) is er beschreven dat in de pre-transportfase (i.e. vangst, binnenlands transport en opslag) en de transportfase (vliegtuig) zich problemen kunnen voordoen die de dieren ernstig kunnen stresseren. Bij wildvang is de vangst en de opslag bijvoorbeeld erg stressvol. Ook dieren die specifieke fysiologische behoeften hebben, zullen eerdere kans hebben om te sterven tijdens dit traject of in het vervoltraject, bijvoorbeeld bij de consument. Ook volgens Caneel, et al (2000) hoeft de oorzaak van vroegtijdige sterfte bij gezelschapsdieren niet *per se* bij de consument te liggen maar kan dit ook liggen in het voortraject, de periode voordat het dier bij de consument komt. Zo wordt beschreven dat bij de dierenwinkels van de grootste dierenspecialzaak keten in Engeland een op de drie vissen ziek is. Daarentegen is ook aangetoond door Caneel et al (2000) dat bij ervaren consumenten het percentage vroegtijdige sterfte lager ligt dan bij onervaren consumenten. Informatiewinning door de consument is dus zeker van belang.

1.2 Consumenten: de houder van bijzondere dieren

Wat betreft de mate van voorbereiding van de consument, dient een onderscheid te worden gemaakt tussen de georganiseerde liefhebber en de niet-georganiseerde leken-consument. In tegenstelling tot de gemiddelde leken-consument, zijn liefhebbers over het algemeen goed voorbereid en geïnformeerd. Liefhebbers schaffen meestal wel de minder reguliere en duurere diersoorten aan. Het motief van aanschaf is veelal interesse in het gedrag of het bijzondere uiterlijk van het dier. Als bij deze onbekende soorten de kennis over de verzorging wordt opgedaan door middel van 'trial and error' (uitproberen), omdat simpelweg de informatie mogelijk niet beschikbaar is, kan dit echter wel leiden tot welzijnsaantastingen (Vinke, 1998).

De leken-consument daarentegen koopt een dier vaak in een impuls. Kenmerkend voor een dergelijke aankoop is dat de mensen dan niet goed zijn voorbereid op hun aankoop. Leken-consumenten laten zich ook vaker leiden door trends bij de aanschaf van een dier. Als mensen zich niet voldoende voorbereiden bij de aanschaf van een dier, bestaat er een grote kans dat ze er later achter komen dat het dier geen geschikt huisdier voor hen is (De Veer, 1999)

Dat goede informatievoorziening van groot belang is blijkt ook in het rapport van Vinke (1998), waar tevens de welzijnsproblemen ten aanzien van de particuliere houderij zijn geïnventariseerd. Volgens dit rapport zijn de welzijnsproblemen te onderscheiden in problemen ten gevolge van fysieke stressoren en problemen ten gevolge van emotionele stressoren.

De geïnventariseerde fysieke stressoren zijn:

- a. Verkeerd voedsel aanbieden of foutieve wijze van toedienen
- b. Ondeskundig toedienen van geneesmiddelen (dosering) of gebruik van verkeerde geneesmiddelen
- c. Ondeskundige 'handling'
- d. Ondeskundig toepassen van ingrepen
- e. Te kleine huisvesting
- f. Verkeerde aanpassingen in huisvesting (strooisel, zitstokken)

De geïnventariseerde emotionele stressoren zijn:

- a. Individuele/groepshuisvesting
- b. Verkeerd biotoop
- c. Onmogelijk om soortspecifiek gedrag uit te voeren
- d. Territoriaal gedrag (b.v. tussen dezelfde sexe)
- e. Prooi en predator in dezelfde huisvesting

Door blootstelling aan deze stressoren kunnen welzijnsproblemen ontstaan zoals gezondheidsproblemen, beschadiging en gedragsstoornissen. Eventueel kunnen deze problemen leiden tot mortaliteit.

1.3 Transport van handelsdieren

Uit het onderzoek van Vinke in 1998 is gebleken dat met regelmaat ogenschijnlijk gemakkelijk te hanteren dieren, althans qua formaat (c.q. reptielen en amfibieën), in het binnenland per post worden verzonden. Daarbij bleek dat de betrokken transporteurs van de postorderbedrijven vaak niet wisten dat ze levende have transporteerden met alle gevolgen van dien (o.a. onzorgvuldig hanteren van dozen of kisten, of op zijn kop neerzetten). Tevens bleken de gebruikte verpakkingen maar al te vaak inadequaate te zijn om te kunnen voorzien in een zorgvuldig transport volgens de regels van de AATA, waarmee de randvoorwaarden voor gezondheid en het welzijn van het dier enigszins kunnen worden gegarandeerd. De knelpunten bij het transport zijn bijvoorbeeld te kleine verpakkingen, gebruik van slecht materiaal en onvoldoende ventilatie (Vinke,, Spruijt, 1999) Een transport alternatief is dat eigenaren de dieren zelf op komen halen na een overeenkomst. Ook hiervan is uit eerder onderzoek gebleken dat de handelsdieren na overhandiging aan de consument veelal door het niet beschikbaar zijn van adequate

transportdozen of –kisten, het risico lopen gekwetst te worden (zuurstofgebrek in achterbak van auto, tocht, verdrukt in een te kleine doos, omvallen van de doos, etc.). Gebrek aan informatievoorziening en beschikbaarheid van goede transportsystemen bij de handelaar waren hier debet aan.

1.4 Wetgeving

Internationale wetgeving met betrekking tot handel in bijzondere dieren

Hieronder wordt de CITES wet kort besproken.

CITES

Het doel van het CITES verdrag (Convention on International Trade in Endangered Species) is om bepaalde planten en diersoorten tegen uitsterven te beschermen door middel van handelsregulering op internationaal niveau. De verschillende door CITES aangewezen diersoorten en plantensoorten zijn in categorieën ingedeeld. CITES maakt gebruik van drie bijlagen:

- Bijlage I bevat diersoorten en plantensoorten die met uitsterven bedreigd worden en niet meer uit het wild gehaald mogen worden. Handel in deze diersoorten is in principe verboden, en kan alleen onder zeer strikte voorwaarden plaatsvinden.
- Bijlage II bevat diersoorten en plantensoorten die alleen met de verlening van een CITES-vergunning verhandeld mogen worden. Strenge controle op handel in deze dieren is noodzakelijk omdat ze kwetsbare populaties vormen.
- Bijlage III bevat diersoorten en plantensoorten die beschermd worden door de nationale wetgeving in het land van herkomst

Dieren die vallen onder bijlage I maar in gevangenschap gekweekt zijn, worden behandeld als dieren die vallen onder bijlage II.

CITES heeft voornamelijk betrekking op de internationale handel, maar ook binnen Nederland is het niet toegestaan een CITES-dier te houden of te verhandelen zonder CITES-vergunning. Deze vergunning is bij bureau Laser van het LNV aan te vragen, dit is het voormalige CITES bureau. Het bezitten, het in opslag houden of verhandelen van een CITES diersoort zonder de vereiste vergunningen, kan in beslag genomen worden door de AID, douane of politie.

Nationale wetgeving met betrekking tot diertransporten

Verzending van levende dieren binnen en vanuit Nederland valt onder de algemene bepalingen van het Regeling Dierenvervoer 2007 van de Gezondheids- en Welzijnswet voor Dieren (GWWD). De voorschriften van dit besluit hebben betrekking op de toestand van het dier, de vervoermiddelen, de behandeling van het dier tijdens het vervoer en bij het in- en uitladen, de verplichtingen van de vervoerders en de controle van het diervervoer. Bijen, bloedzuigers, zijderupsen en schaaldieren vallen niet onder deze verbodsbepaling in het verkeer met landen die het verkeer van deze dieren toelaten.

Iemand die opdracht geeft tot verzending van postpakketten met levende (giftige) dieren en hierdoor lichamelijk letsel of vernieling bij derden in Nederland veroorzaakt, is strafbaar op grond van het Wetboek van Strafrecht artikel 307/308. Indien deze dieren vallen onder de diersoorten zoals bedoeld in de voormalige Wet bedreigde uitheemse dier- en plantensoorten, nu Flora en Faunawet, is ook deze wet van toepassing naast de bovengenoemde Regeling Dierenvervoer 2007.

Voor de verzending van dieren waarvan de verzending is toegestaan geldt nog dat:

- De verpakking geschikt moet zijn voor de verzending van de dieren per post.
- Bij de ter postbezorging de aandacht van de postmedewerker op de inhoud moet worden gevestigd
- De verzending geschiedt op risico van de afzender.

3.5 Internethandel

Door de hedendaagse ontwikkelingen in onze maatschappij heeft het internet een belangrijke plaats ingenomen. Deze ontwikkeling is ook zichtbaar binnen het circuit van de exotische dierenhandel en uit het rapport van IFWA 'gevangen in het net' (2006) blijkt dat het internet een belangrijke schakel binnen de handelstructuren is geworden. Ogenschijnlijk is er via het internet sprake van een snellere communicatielijn dan via de handelstructuren toen er nog geen internet was. Voor het internettijdperk werden de contacten tussen de consumenten en handelaren voornamelijk telefonisch afgehandeld in plaats van de hedendaagse mailcontacten. De verkoop van bijzondere dieren verliep via winkels, beurzen en markten (Vinke, 1998). De netwerken en de werkwijzen die aan dit nieuwe facet van de dierenhandel ten grondslag liggen zijn echter nog onvoldoende bekend om inzicht te krijgen in welke mate dit consequenties zal hebben voor het welzijn van de dieren in het handelstraject. Door middel van dit onderzoek zal inzicht worden gegeven in het huidige internetnetwerk van de handel in bijzondere of exotische dieren binnen Nederland en de organisatie rondom de diertransporten van handelaar naar consument. Dit om inzicht te krijgen in wat de effecten zijn dan wel waar de mogelijke knelpunten kunnen liggen ten aanzien van het welzijn van de handelsdieren bij deze vorm van handel.

De twee hoofdvraagstellingen zijn:

- 1) Hoe zijn de organisatiestructuren en wat is de werkwijze in de internethandel van exotische dieren met de nadruk op het transport van de dieren van handelaar naar consument en de informatievoorziening naar de consument?
- 2) Waar bevinden zich de knelpunten bij deze handelsmethode?

De hypothese van onderhavig onderzoek is dat, indien de transportwijzen genoemd in paragraaf 1.3 nog steeds voortgaan, deze hoogstwaarschijnlijk door de toegankelijkheid van het internet voor een breed publiek is toegenomen en daarmee mogelijk ook het risico op gezondheidsproblemen, beschadigingen of andere welzijnsaantastingen.

Tevens is het in de lijn der verwachting dat dit vanwege de hanteerbaarheid van het kleine formaat met name reptielen en amfibieën zal betreffen. Deze diergroepen zijn derhalve ook de focus van dit onderzoek.

Afbakening begrip 'bijzondere dieren'

Een precieze en eenduidige omschrijving van het begrip *bijzondere dieren* of *exoten* is niet beschikbaar in de literatuur. Om aansluiting te krijgen met de praktijk, is er gekozen voor de definitie die in de veterinaire wereld veelvuldig wordt gebruikt, namelijk: alle gezelschapsdieren, behalve de reguliere huisdiersoorten hond, kat of paard, ongeacht het gegeven of de dieren gekweekt, gefokt of uit het wild afkomstig zijn en ongeacht het feit of deze soorten door middel van huidige nationale en/of internationale wetgeving beschermd worden. Niet reguliere diersoorten die verhandeld of gehouden worden voor de productie van bijvoorbeeld vlees of bont (zoals alligator, struisvogels en nertsen) zullen niet in dit onderzoek worden opgenomen.

2 Materiaal en methoden

Bij het onderhavig onderzoek is gebruik gemaakt van een uitgebreid literatuuronderzoek, interviews in het netwerk van en rondom de dierenhandel en een systematische *screening* van het internet. De aanpak is hieronder verder uiteengezet.

2.1 Literatuuronderzoek

Tijdens het onderzoek is literatuur vergaard die te maken heeft met de onderzoeksvraagstellingen. In eerste instantie is gekeken naar wetenschappelijke literatuur, waarbij de focus is gelegd op het transport van bijzondere dieren en de organisatiestructuur van de handel in bijzondere dieren in Nederland in zijn algemeenheid. Vervolgens is er in andere bronnen gezocht zoals publicaties en rapportages van natuurbeschermingsorganisaties, tijdschriften van liefhebbersverenigingen en publicaties van diertransportorganisaties. Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat natuurbeschermingsorganisaties en liefhebbersverenigingen schrijven vanuit hun eigen uitgangspositie en invalshoek op de verschillende onderwerpen. Door zowel de liefhebbersector als non gouvernementele organisaties (NGO's) beide evenwichtig te belichten is gestreefd om hier een balans in te zetten. De literatuur onderzoeksresultaten zijn verwerkt in de beschrijvende paragrafen 3.3 en 3.4.1 en 3.4.2 over de organisatiestructuren, transport en informatievoorziening.

2.2 Interviews

De interviews werden vooraf afgesproken met een gesprekspartner via een eerste email of telefonisch contact. De deelnemers werden vooraf geïnformeerd over het gespreksonderwerp, de doelen van het onderzoek en de aanpak.

Vooraf aan een interview werd een vragenlijst gemaakt door de onderzoeker. Deze vragenlijst diende als leidraad in het gesprek. Getracht werd om een zo open mogelijk gesprek te creëren waarin veel ruimte werd geboden aan de gesprekspartner om informatie te geven. De volgende standaard vragen zijn minimaal gesteld en aan de orde gekomen:

- Hoe gaat internethandel in zijn werk?
- Zijn er al eerder onderzoeken gedaan op dit gebied naar uw weten?
- Krijgt u klachten van mensen die via internet een bijzonder dier hebben gekocht?
- Zijn er indicaties dat de publiekstoegankelijkheid naar deze diersoorten nu groter is?
- Wat kunnen de knelpunten zijn bij deze vorm van handel t.a.v. gezondheid en welzijn?
- Heeft u het idee dat deze vorm van handel aan het toenemen is?
- Welke diersoorten lijken hierbij met name verhandeld te worden?
- Zijn er speciale handelaren die hierin actief lijken te zijn?
- Hoe worden de contacten gelegd? Via welke kanalen?
- Hoe commercieel is het, of beperkt het zich tot particuliere aangelegenheden?
- Zijn er ook beschermde diersoorten bij?
- Welke soorten zijn het kwetsbaarst?
- Hoe is de informatievoorziening rondom de handelsdieren bij vraag en aanbod?

Alle interviews zijn door dezelfde persoon afgenomen en genotuleerd. Besloten is om geen bandopnames te maken tijdens het gesprek, omdat dit mogelijk het ongedwongen aanleveren van informatie kan stagneren. De interviews hadden een duur variërend van 45 minuten tot 90 minuten. Binnen 6 uur na afloop van het gesprek werd de informatie uit het gesprek schriftelijk verwerkt door de desbetreffende onderzoeker. De uitgewerkte interviews zijn allen nogmaals teruggekoppeld aan de respondenten voor akkoord, daarbij zijn eventuele opmerkingen nogmaals verwerkt. Deze geaccordeerde informatie is de broninformatie geweest voor de resultaten van dit rapport.

De meeste contacten zijn ontstaan en uitgebreid middels de zogenaamde ‘sneeuwbal-methode’. Er is geprobeerd vanuit een aantal verschillende invalshoeken personen te spreken over de onderzoeksvraagstellingen. De gesprekspartners werden onderverdeeld in vier verschillende categorieën zoals is te zien in onderstaande tabel.

Categorie I	Mensen betrokken bij controle en/of handhaving van overheidswege. GO
Categorie II	Mensen betrokken bij controle en/of handhaving van natuurbeschermingsorganisatie. NGO
Categorie III	Mensen met bezitsontheffingen voor exotische dieren, zoals opvangcentra
Categorie IV	Mensen direct betrokken bij de dierenhandel en houderij, zoals handelaren en kwekers

Tabel 1. Onderverdeling in categorieën van de gesprekspartners

Niet elke respondent ging in op medewerking aan het onderzoek. De unanieme reden hiervoor was dat ze zichzelf niet bekwaam genoeg bevonden om op het onderwerp van mijn onderzoeksvraagstelling in te gaan. In tabel 2 staat weergegeven hoeveel gesprekspartners per categorie het verzoek hebben gehonoreerd en hoeveel het verzoek hebben afgewezen.

Categorie	Aantal gehonoreerde gesprekspartners	Aantal afgewezen gesprekspartners
I		2
II	1	
III	1	
IV	10	1

Tabel 2. Aantal gehonoreerde en afgewezen gesprekspartners per categorie

Ook zijn er 8 korte gesprekken geweest met verkopers van bijzondere dieren via internet, deze gesprekken verliepen per telefoon en duurde ongeveer 5 minuten. Bij 3 van de 8 telefoongesprekken had de verkoper geen tijd en zijn de vragen per email gesteld en hierbij is 1 mail beantwoord. De andere twee verkopers zijn op een later moment per telefoon geïnterviewd. De 4 gestelde vragen zijn:

- Hoe verloopt de informatievoorziening naar de klanten?
- Hoe is het transport geregeld?
- Verstuur u voedseldieren?
- Wat is uw idee over de internethandel in bijzondere dieren?

Tevens is er een bezoek afgelegd bij een groot tuincentrum. Hier is vervolgens informatie ingewonnen door participerende observaties en spontane gesprekken met werknemers.

2.3 Internetzoektocht

Zeven dagen zijn besteed aan een systematische screening van het internet. Voor dit onderzoek is een systematisch stappenplan gebruikt zoals te zien is in tabel 3. Dit onderzoeksonderdeel was gericht in beginsel op het aanbod van alle diersoorten op internet. Vervolgens is er een verfijning aangebracht voor reptielen en amfibieën specifiek. Verdere details van dit stappenplan zijn hieronder beschreven.

1) Selectie van meest gebruikte en voor het brede publiek toegankelijke zoekmachines + verkoopsites
2) Lijst standaard <i>key words</i> opstellen
3) Kwantificeren: Per <i>key word</i> het aantal hits noteren
4) Verkregen sites opsplitsen in particuliere en commerciële handelspagina's
5) <i>Screening</i> van de commerciële handelspagina's op soortenaanbod en aantallen
6) Doornemen van de commerciële handelspagina's op informatieaanbod t.a.v. handelsoverdracht en transportprocedures
7) Bij ontbreken relevante informatie telefonisch contact opnemen
8) Rapportage

Tabel 3. Stappenplan internetzoektocht.

Begonnen is om een lijst van relevante *keywords* te samen te stellen, zoals *bijzondere dieren*, *reptielen te koop* en *exotische vissen te koop*. De totale lijst van gebruikte keywords zijn te vinden in tabel 5 in paragraaf 3.1.

Vervolgens zijn deze keywords als zoektermen gebruikt op enkele voor het brede publiek toegankelijke zoekmachines: Google, AltaVista, Yahoo en Ilse. Google is de meest gebruikte zoekmachine geweest. Per diergroep werd telkens het aantal hits in de geselecteerde zoekmachines genoteerd.

Na de zoekmachine zijn de keywords gebruikt op populaire verkoopsites. Per diergroep is vervolgens ook hier het aantal hits genoteerd.

Vervolgens zijn uit die hits de commerciële sites van reptielenhandelaren nader bekeken. Onder commerciële handelaren zijn in dit geval handelaren bedoeld die ingeschreven staan bij de K.v.K., zakelijke advertenties op www.marktplaats.nl plaatsen of kantooropeningstijden hebben. Deze sites zijn volledig doorgenomen aan de hand van een aantal standaard criteria ten aanzien van (relevante) informatievoorziening. Zo is er gekeken of er aandacht besteed werd aan de volgende punten:

1. Huisvesting- welzijn
2. Voeding- welzijn en gezondheid
3. Transport- welzijn
4. Totale kostenplaatje voor het houden van een bijzonder dier- voorkomen mismatch
5. Medische adviezen- gezondheid
6. Risico's bij hanteren- voorkomen mismatch
7. Gedrag- welzijn
8. CITES-wet- algemene eisen regelgeving

2.3.1. Omvangbepaling aanbod reptielen en amfibieën op commerciële sites.

Om een beter inzicht te krijgen in het soortenaanbod en de aantallen hiervan bij de commerciële reptielenhandelaren is gekozen voor het systematisch noteren van het aanbod dieren op deze commerciële sites. Hiervoor werden de acht op marktplaats gevonden commerciële sites van reptielen- en amfibieën handelaren 4 achtereenvolgende weken op een vaste dag in de week (maandag) gevolgd op aanbod per diersoort en werden de aantallen genoteerd. De resultaten hiervan zijn weergegeven in appendix I.

3 Resultaten

3.1 Kwantiteit: inzicht in omvang aangeboden dieren op internet uit de literatuur en internetzoektocht

Sinds de introductie van het Wereld Wijde Web in 1989 is internet een steeds belangrijker medium geworden. Het biedt ongekende mogelijkheden als informatiebron, communicatie middel en als verkooppunt van diensten en goederen. De anonimiteit en laagdrempeligheid

van het internet speelt hierbij een belangrijke rol. Hieronder staat een tabel weergegeven waarin te zien is hoeveel dieren er wordt aangeboden op verschillende veiling/verkoopsites, als gerapporteerd door Van den Brandt & Versteegh (2006).

Categorie	Aantal aangeboden dieren	Aantallen als percentage van totaal
Honden en katten*	26.822	31%
Vogels	27.799	32%
Knaagdieren en konijnen	9.310	11%
Reptielen	4.599	5%
Vissen	16.544	19%
Amfibieën, geleedpotigen en overige dieren	1.286	2%
Totaal	86.360	100%

Tabel 4. Aantal aangeboden dieren per diergroep op 12 meest gebruikte veiling/verkoopsites (Cijfers overgenomen uit Dieren geDownload, Van den Brandt & Versteegh, 2006)

* Niet behorend bij diersoort van onderhavig onderzoek

In onderhavig onderzoek is keyword onderzoek gedaan op Google, de meest gebruikte internetsite. In tabel 5 staat het aantal hits per keyword op deze meest gebruikte zoekmachine. Voor dit onderzoeksonderdeel zijn alle diersoorten meegenomen en niet alleen reptielen en amfibieën.

Keyword	Aantal hits www.google.nl *
Bijzondere dieren	793.000
Exotische dieren	400.00
Bijzondere dieren te koop	66.600
Exotische dieren te koop	15.800
Reptielen te koop	151.000
Amfibieën te koop	85.500
Tropische vissen te koop	38.800
Exotische vissen te koop	25.330
Bijzondere zoogdieren te koop	15.600
Exotische zoogdieren te koop	2.450
Bijzondere vogels te koop	82.700
Exotische vogels te koop	18.100

*Zoekfilter op pagina's uit Nederland

Tabel 5. Aantal hits per keyword op www.google.nl

Bij een oppervlakkige screening van de resulterende sites van de twee eerste keywords zonder "te koop" komen vooral informatiesites naar voren en geen verkoopsites. Daarom is gekozen om bij de andere key words altijd de woorden "te koop" toe te voegen. Bij het gebruik van deze key words blijkt dan dat vooral advertenties op algemene handel/verkoopsites naar voren komen, zoals www.marktplaats.nl, www.speurders.nl, www.2dehands.nl en www.marktplaza.nl. De laatstgenoemde site is de meest gebruikte verkoopsite in Nederland met 1,3 miljoen bezoekers per dag.

Opvallend bij deze internetscreening is dat meer als 99% van het aanbod op deze verkoopsites afkomstig is van particulieren. De commerciële handelaren lijken zich hier vooral te profileren door dagelijks zakelijke advertenties te plaatsen met verwijzing naar hun eigen website. Om inzicht te krijgen in het aantal particulieren versus commerciële handelaren, zijn deze tegen elkaar uitgezet in tabel 6.

Soort diergroep	Aantal advertenties (aangeboden) www.marktplaats.nl	Aantal commerciële handelsites	Percentage commerciële handelsites
Vissen	5506	13	0.24 %
Vogels	5955	7	0.12 %
Reptielen en amfibieën	1429	8	0.56 %
Zoogdieren (hier knaagdieren)	1992	0	0.00 %

Tabel 6. Aantal commerciële handelsites ten opzichte van het totaal aantal advertenties op www.marktplaats.nl per diergroep.

Op www.marktplaats.nl is standaard een zoekterm-indicator aanwezig. Hiermee komen de meest populaire zoektermen automatisch naar voren. Dit zijn dus de zoektermen die bezoekers het meest gebruiken en dit geeft inzicht in naar welke diersoorten het meest wordt gezocht mogelijk het meest populair zijn. Het aantal advertenties voor deze diersoorten wordt in onderstaande tabel weergegeven.

Koi	984
Discus	101
Steur	37
Goudvissen	28

Duiven	1003
Kanarie	338
Agapornis	157
Valkparkiet	75
Grasparkiet	45
Ara	41

Baardagaam	114
Boa	86
Python	46
Leguaan	21
Schildpad	18

Cavia	530
Chinchilla	150
Hamster	67
Ratten	66
Eekhoorn	12

Tabel 7. Aantal advertenties per meest gezochte diersoorten volgend de zoekterm-indicator op www.marktplaats.nl

3.2 Internetaspecten: beschrijving van de organisatiestructuur en werkwijze internethandel

Aan de hand van de zoektocht over het Wereld Wijde Web is tevens getracht een beeld te krijgen van de organisatiestructuur en de werkwijze in de internethandel in bijzondere dieren. In deze paragraaf worden enkele bevindingen besproken.

Een nadeel van het internet is de al eerder genoemde laagdrempeligheid van het medium. Via een paar spreekwoordelijke muisklikken kunnen mensen al de trotse bezitter worden van een bijzonder dier. De verkoper weet niet of de toekomstige eigenaren over genoeg kennis beschikken om deze bijzondere dieren te verzorgen omdat er geen direct contact is.

Zoals bij de internetzoektocht is aangetoond blijken de advertenties op de populaire verkoopsites zoals marktplaats.nl en speurders.nl voor meer dan 99% afkomstig te zijn van particulieren (zie tabel 6 paragraaf 3.1) die hun dieren om verschillende redenen weg willen doen. Per diersoort zijn er ook rond de 10 (<1%) commerciële adverteerders, alleen bij de knaagdieren ontbreken deze.

De via de zoekmachines gevonden handelaren blijken ook bijna allemaal zakelijk te adverteren op onder andere www.marktplaats.nl. Zakelijk adverteren houdt in dat er voor betaling een link naar de eigen website geplaatst wordt in de advertentie en dat de advertentie staat op de 1^e pagina van de zoekresultaten. Door de grote bezoekersaantallen per dag van www.marktplaats.nl lijkt dit een goede manier om een groot publiek te bereiken. De handelaren laten vervolgens hun actuele collectie dieren zien op hun eigen websites. Dit zijn dus in feite online catalogi.

3.3 Casus: enkele commerciële reptielenhandelaren op internet

Om meer inzicht te krijgen in het sortenaanbod van de commerciële reptielen en amfibieënhandelaren op internet is zeven dagen besteed om de sites na te kijken op sortenaanbod. Hierbij werd telkens genoteerd welke diersoorten werden aangeboden. Bij de internetzoektocht zijn acht commerciële reptielenhandelaren gevonden en deze zijn alle acht gevolgd. Dit zijn ook de acht handelaren, waarvan de internetsites zijn gescreend aan de hand van de 8 criteria zoals weergegeven in paragraaf 2.3. De resultaten van de aangeboden soorten zijn te zien in appendix I.

Opvallend is dat er 7 soorten zijn die bij 50 % of meer van de handelaren verkrijgbaar waren. Het gaat om de volgende soorten; korenslang, de afgodslang, baardagaam, luipaardgekko, yemenkameleon, tapijtpython en panterschildpad. De korenslang, de afgodslang en de luipaardgekko zijn zelfs bij 7 van de 8 handelaren (87,5%) opgenomen in het assortiment. Bij elkaar zijn er 123 verschillende soorten verkrijgbaar bij de 8 handelaren, onderverdeeld in 32 soorten slangen, 58 hagedissen en salamanders, 10 schildpadden en 23 kikkers.

De handelaar met het grootste sortenaanbod was nummer 2 met 41 verschillende soorten. Nummer 3 en 8 hebben het kleinste assortiment, namelijk 8 verschillende soorten.

Bij vijf van acht sites van de gevolgde internethandelaren kunnen er geen dieren via internet gekocht worden en moet de winkel bezocht worden, is gebleken tijdens het interview. Bij 2 van de 8 sites stond dit ook al expliciet genoemd op de site. Bij de andere 3 resterende sites kunnen de dieren wel besteld worden waarna zij vervolgens met een bezorgservice van de winkel zelf thuisbezorgd te worden. Op deze vorm van transport wordt later nog teruggekomen in paragraaf 3.4.2. Alle sites hebben een webshop met aanverwante artikelen, zoals voor de huisvesting en voeding.

Een voordeel van deze online catalogi is dat de dieren, zo stelt één van de geïnterviewden bij dit onderzoek, minder vaak op beurzen gepresenteerd hoeven worden. Dit geldt met name dan voor de reptielen en de amfibieën die veelvuldig op deze manier worden verhandeld. Met name deze beurzen kunnen als erg stressvol worden ervaren door de dieren en wordt bij deze geïnterviewde, als een groter knelpunt gezien dan de internethandel. Het transport van en naar de beurs, de vele handelingen op de beurs zelf en de vreemde omgeving en huisvesting worden genoemd als de voornaamste factoren die stress kunnen opwekken bij de dieren.

3.4.1 Informatievoorziening op de verkoopsites

Op www.marktplaats.nl is via een link naar het Landelijk Informatiecentrum voor Gezelschapsdieren een manier gevonden om mensen te informeren, via de daarop beschikbare dierenbijsluiters. Ook staat er een artikel met informatie over exotische dieren en dierproducten. Dit artikel gaat over de CITES wet en handhaving en niet over de verzorging van de dieren. Heel goed zichtbaar zijn deze links echter niet en een haastige bezoeker zou er zo overheen kunnen kijken.

Aan de hand van de 8 gekozen informatiecriteria weergegeven in paragraaf 2.3 is de informatievoorziening bekeken. Alleen is gescoord of hieraan aandacht werd besteed, dus er is geen kwaliteitsoordeel gegeven.

Op de 8 sites van de casus reptielen en amfibieënhandel die 4 weken gevolgd zijn, wordt op 5 sites (62,5 %) aan geen van de 8 criteria voldaan. Op 1 site (12,5 %) worden veel voorkomende ziektes besproken en wordt dus aan het criteria medische adviezen voldaan. Op 1 site (12,5 %) wordt over veel van de aangeboden soorten informatie verstrekt. Deze informatie gaat over de huisvesting, voeding, gedrag en de EU wetgeving. Echter niet bij elke aangeboden diersoort is deze informatie voorhanden. Op 1 andere site (12,5 %) wordt het CITES nummer genoteerd bij het soortenaanbod.

	1. Huisvesting	2. Voeding	3. Transport	4. Kostenplaatje	5. Medische adviezen	6. Risico's	7. Gedrag	8. Cites-wet	%
1	-	-	-	-	+	-	-	-	12,5
2	+	+	-	-	-	-	+	+	50
3	-	-	-	-	-	-	-	-	0
4	-	-	-	-	-	-	-	-	0
5	-	-	-	-	-	-	-	-	0
6	-	-	-	-	-	-	-	-	0
7	-	-	-	-	-	-	-	-	0
8	-	-	-	-	-	-	-	+	12,5
%	12,5	12,5	0	0	12,5	0	12,5	25	

Tabel 8. Uitkomsten van de invulling van de 8 informatiecriteria (paragraaf 2.3) op de acht commerciële reptielen en amfibieën websites

Waarschijnlijk is deze over het algemeen zeer summiere informatievoorziening het gevolg van het feit dat de dieren niet per internet zijn te bestellen. Uit de gesprekken met de handelaren wordt in alle gevallen aangegeven dat in de winkel altijd ervaren medewerkers aanwezig zijn die de nieuwe eigenaar van informatie voorzien. Wel blijft de vraag wat het niveau is van de informatievoorziening in de winkels.

Op een van de sites staat dat er binnenkort zogeheten *care sheets* verkrijgbaar zullen zijn. Deze care sheets zullen vergelijkbaar zijn met de dierenbijsluiters van het LICG. Eén van de acht geïnterviewde internethandelaren zegt ook een voorstander te zijn van een dierenbijsluiters en een energiewijzer. Volgens hem moeten de mensen zich er meer bewust van worden wat het inhoudt om een bijzonder dier in huis te hebben.

Het LICG heeft voor allerlei soorten huisdieren huisdierenbijsluiters beschikbaar. Deze zijn gratis te downloaden. De huisdierenbijsluiters geven voor allerlei soorten huisdieren informatie over het gedrag, de gewenste huisvesting, de verzorging en de voeding. Maar ook over ziekten en erfelijke aandoeningen, risico's bij het hanteren van het dier, de benodigde ervaring en een inzicht in de kosten die het houden van dit dier met zich meebrengt. Al deze informatie wordt gereviewed en zonodig bijgewerkt. In potentie is dit een goed systeem hetgeen uiteindelijk zou moeten leiden tot een *best practice* advies . Dergelijke review-systeem ontbreekt op de commerciële sites.

3.4.2 Transport na verkoop

In deze paragraaf wordt beschreven hoe de dieren van de verkoper naar hun nieuwe onderkomen kunnen worden getransporteerd.

De wijze van transport van de gekochte bijzondere dieren is bij de acht geïnterviewde reptielenhandelaren nagenoeg gelijk. De procedure is zo dat de klanten voor het grootste gedeelte hun dieren zelf moeten ophalen bij de desbetreffende winkel. Bij een drietal winkels is er ook een bezorgservice. Uit telefooncontacten blijkt dat de dieren in een zo optimaal mogelijk klimaat in speciaal ingerichte auto's / bestelbussen naar hun nieuwe onderkomen worden gebracht. De dieren worden dan tevens in voor deze diersoort geschikt verpakkingsmateriaal verpakt. Hierbij wordt tevens met de speciale behoefte van de verschillende diersoorten rekening gehouden, zoals bijvoorbeeld vochtig mos of heatpacks. Heatpacks zijn pakketjes die gedurende langere tijd (verschilt per soort) warm blijven. Bij geen van de gevolgde handelaren werden bijzondere dieren per post verzonden. Ze zijn het er unaniem over eens dat dit het dierenwelzijn schaadt. Bij het literatuuronderzoek is

tevens gebleken dat het postverzending niet meer is toegestaan volgens de wet. Twee van de acht handelaren attendeerden ook op dit verbod. Bij twee van de acht handelaren worden de voedseldieren wel per post verzonden.

4 Discussie en samenvattende conclusie

4.1 Discussie

Tijdens de interviews is er een aantal knelpunten aangegeven in de momentele handel. De vraag was toegespitst op de internethandel, maar ook andere knelpunten kwamen naar voren.

4.1.1 Reptielenbeurzen

Bij de interviews met personen van alle categorieën zoals genoemd in tabel 1 in paragraaf 2.2 wordt eenduidig genoemd dat de reptielenbeurzen, meer dan de internethandel, veel schade kan toebrengen aan het welzijn van de dieren. Dit geven zij dus aan als serieus aandachtsgebied. Het transport van en naar de beurs, de huisvesting op de beurs en de vele handelingen met de dieren op de beurs zijn de knelpunten die werden genoemd. Ook in De Veer (1999) wordt aangegeven dat met name de verkoop van dieren op beurzen welzijnsaantastingen kunnen veroorzaken. De volgende knelpunten worden in dit rapport genoemd:

- a. Huisvesting, verzorging en hantering van de handelsdieren.
- b. Sommige dieren vertonen stressreacties of abnormaal gedrag.
- c. Gebrek aan voorlichting op de beurzen ten aanzien van benaming, herkomst en verzorgingseisen.
- d. De huisvesting en het hanteren van voedseldieren is slecht
- e. Dieren worden blootgesteld aan extreme temperatuurswisselingen

Ook Hoek & Van Leeuwen (2002) schrijven in hun rapport dat beurzen sterk naar voren komen als onverantwoorde verkooppunten. Dit is volgens hen vooral te wijten aan gebrek aan deskundigheid en onvolledige faciliteiten voor de juiste verzorging.

Tijdens de interviews werd zelfs één maal de suggestie gegeven dat internet hier zelfs verbetering in zou kunnen brengen, daar de collectie dieren van de handelaren dan op de verschillende sites gezien kunnen worden en niet per se tentoongesteld zou moeten worden op een beurs. Zeker is in ieder geval dat de dieren minder frequent getransporteerd hoeven te worden op een dergelijke manier.

4.1.2 Particuliere verkoop op het internet

Bij de internetzoektocht blijkt 99% van de te koop aangeboden bijzondere dieren afkomstig zijn van particulieren. Dit is in beeld gebracht in tabel 6 in paragraaf 3.1. Dit is een lastige constatering in die zin dat dit onderzoekstechnisch een moeilijk grijpbare en diffuse groep is die niet goed systematisch in een kort tijdsbestek kan worden onderzocht. Het is derhalve niet duidelijk hoe en op welk kwaliteitsniveau transport en informatievoorziening worden geregeld. Dit verschilt immers per aanbieder die ook vaak maar een enkel dier aanbiedt. Caneel et al. (2000) heeft deze moeilijke doelgroep wel wat systematischer getracht te bereiken door ad random 3765 consumenten telefonisch te benaderen. Vermoedelijk is de particuliere verkoop wel een belangrijk knelpunt, omdat al in eerdere rapportages is genoemd

dat het kennisniveau bij de gemiddelde (leken)particulier over de door hen gehouden diersoort, meestal niet bijzonder hoog is (Caneel et al. 2000;Hoek & Van Leeuwen,2002).

4.1.3 Informatievoorziening voor consumenten

Op de verkoopsites en de systematische screening van de verkoopsites van de acht handelaren moet geconcludeerd worden dat de informatie toch zeer beperkt is. Bezoekers van deze sites worden zich zo niet bewust van wat de aanschaf van een bijzonder dier betekent. Aangezien bij de sites van de handelaren de dieren moeten worden opgehaald of worden afgeleverd, is er nog wel een contactmoment tussen een ervaren dierenhandelaar c.q. -houder en de consument waar informatie kan worden uitgewisseld.

Door de consument van te voren goed te informeren door bijvoorbeeld de dierenbijsluiters kunnen wellicht mismatches (verkeerde keuze mens-dier-combinaties) en welzijnsproblemen bij onze bijzondere huisdieren worden voorkomen. Uit Caneel et al. (2000) blijkt echter wel dat bijna alle consumenten informatie hadden ingewonnen over het door hen gehouden gezelschapsdier. Ongeveer driekwart van de geënquêteerden vond daarbij zelf dat ze genoeg afwisten van de verzorging, huisvesting en voeding van hun gezelschapsdier. Toch blijkt uit hetzelfde onderzoek dat deze zelfde consumenten niet over voldoende adequate soortspecifieke informatie beschikten. Dit is een frappante tegenstrijdigheid die zeker aandacht behoeft. Verschillende oorzaken kunnen aan deze discrepantie ten grondslag liggen, zijnde o.a.:

- De consumenten kunnen in verband met de sociale wenselijkheid tijdens het interview aangeven dat ze over een goede kennis beschikken, terwijl dit niet het geval is.
- De consumenten kunnen de kennis die ze over het gezelschapsdier hebben overschatten (perceptie).
- Consumenten kunnen ‘verkeerde’ informatie hebben ingewonnen
- De consument kan de informatie wel hebben, maar handelt er niet naar.
- Verkeerd begrepen

Als oplossing voor kennisproblemen wordt vrijwel altijd voorgedragen dat er een betere voorlichting moet zijn over met name de verzorging van gezelschapsdieren. Maar ook zal er bij de basis in de commerciële handel van huisvestingssystemen al betere criteria gehanteerd moeten worden. Immers, als er standaard geen inadequate huisvestingsystemen worden geproduceerd en ter verkoop worden aangeboden in de winkel, kan de consument deze ook niet aanschaffen en gebruiken.

Hoek & Van Leeuwen (2002) echter schrijven in hun rapport dat het probleem van de informatievoorziening niet altijd ligt in de beschikbaarheid en toepasbaarheid van de informatie, maar bij de mentaliteit van de consument zelf. Er worden steeds vaker impulsaankopen gedaan en de consument is niet gemotiveerd om goede informatie in te winnen. Dus heel veel moeite om adequate informatie in te winnen wordt wellicht niet gedaan. Dan betekent dit toch dat de goede informatiesites zeer laagdrempelig en goed vindbaar moeten zijn.

4.1.4. Verkoop bijzondere dieren op niet gespecialiseerde verkooppunten.

In eerdere onderzoeken werd regelmatig als knelpunt de verkoop van bijzondere diersoorten op niet gespecialiseerde verkooppunten genoemd. Daarbij werd naar voren gebracht dat op deze manier van aanbieden een vraag gecreëerd in dit soort winkels bij een specifiek koper waar eigenlijk in principe geen vraag is. Consumenten die hun bijzondere dieren in een niet

gespecialiseerde winkel als een tuincentrum kopen, zijn waarschijnlijk aanvankelijk niet geïnteresseerd in zulke bijzondere soorten met speciale verzorging. Maar de koop kan wel worden aangewakkerd door het aan te bieden. Impulsiviteit bij de aankoop is hierbij een risico.

4.2. Samenvattende conclusie en adviezen

Bij het handelstraject van de bijzondere dieren kunnen de dieren aan fysieke en emotionele stressoren worden blootgesteld. Hierdoor bereiken de dieren de consumenten soms in slechte toestand, hetgeen zelfs volgens de beschikbare rapportages kan leiden tot vroegtijdige sterfte. Ook het lage kennisniveau van de leken-consument en impulsaankopen kunnen welzijnsproblemen veroorzaken. Liefhebbers zijn meestal beter voorbereid, hebben een hoger kennisniveau en kopen meer bijzondere soorten. Het motief voor de aanschaf is meestal interesse in het dier, bij de leken-consument is het dier vaak voor de kinderen of een statussymbool.

Door het medium internet is de drempel tot aanschaf van een bijzonder dier mogelijk lager geworden door hogere toegankelijkheid. De internethandel in bijzondere dieren is op te splitsen in particuliere handel (zoals blijkt uit dit onderzoek meer als 99% van het totale aanbod op www.marktplaats.nl) en de commerciële beroepsmatige handel. Bij de particuliere handel gaat het om dieren waarvoor de oorspronkelijke eigenaar een andere eigenaar zoekt, de reden hiervoor verschilt per dier. In dit onderzoek is niet verder ingegaan op de werkwijze van de particuliere verkoop en op particuliere verkoop met winsttoegmerk. Dit zijn echter wel aandachtspunten voor vervolgonderzoek. De commerciële handelaren importeren of kopen kweekdieren van bijzondere dieren op voor de verkoop.

Omvang en soortenaanbod:

Uit dit onderzoek bleek meer als 99% van het totale aanbod op www.marktplaats.nl particulier aanbod te zijn. Er zijn acht commerciële reptielen/amfibieën handelaren gevolgd naar hun soortenaanbod. Het soortenaanbod bleek heel divers te zijn, 123 verschillende soorten in het totaal. Zeven soorten waren bij 50 % of meer van de handelaren verkrijgbaar. Een handelaar had 41 verschillende soorten in zijn assortiment, dit was het meest uitgebreide assortiment, het kleinste assortiment bestond uit acht verschillende soorten.

Uit het onderzoek bleek de volgende werkwijze en organisatie:

- 1) De dieren worden niet via het internet verkocht, maar door middel van online catalogi kunnen de mensen zien welke dieren ze op dat moment in de verkoop hebben.
- 2) Daarna moet de koper naar de winkel zelf om het dier te halen. Bij drie van de acht commerciële handelaars van dit onderzoek was er ook een bezorgservice aanwezig. Hierbij werd het transport naar zeggen geheel conform soortspecifieke eisen ingericht en uitgevoerd.
- 3) De dieren werden bij geen van de handelaren per post verzonden. Het is sinds 2007 bij wet verboden om levende dieren per post te laten vervoeren. Bijen, bloedzuigers, zijderupsen en schaaldieren vallen niet onder deze verbodsbepaling.

Wat betreft de informatievoorziening bleek dat:

1) op vijf van de acht casus-sites van reptielen en amfibieënhandelaren (62,5 %) geen enkele informatie werd verstrekt die voldeed aan de vooraf opgestelde criteria (zie tabel 8), 2 sites voldeden aan 1 criterium en 1 site aan meerdere criteria.

2) De verkoopsite www.marktplaats.nl voor informatie over huisdieren naar de dierenbijsluiters van het LICG linkt. Ook is er een link naar een artikel over de CITES wet, maar deze links waren niet opvallend goed te vinden.

oek & Van Leeuwen (2002) schrijven in hun rapport dat tuincentra sterk naar voren komen als onverantwoorde verkooppunten, dit is vooral te wijten aan gebrek aan deskundigheid en onvoldedige faciliteiten voor de juiste verzorging.

In het rapport van De Veer, 1999 komt naar voren dat de informatievoorziening in niet gespecialiseerde verkooppunten slechter is dan in gespecialiseerde verkooppunten. Ook beschikken de medewerkers over minder vakkennis. Opgemerkt moet worden dat bij het bezoek aan het tuincentrum bij de aanschaf van een bijzonder dier een informatiemap werd meegegeven met informatie die 100% voldeed aan de criteria genoemd in paragraaf 2.3.

Samenvattend komen op basis van de literatuur, de interviews en de internetzoektocht zijn de volgende aandachtsgebieden ten aanzien van de huidige dierenhandelaar voren gekomen:

- **Reptielenbeurzen**, waar het welzijn van de dieren wordt aangetast door wijze van transport, huisvesting en de vele handelingen met de dieren. Door het gebruik van internet als online catalogus lijkt dit mogelijk deels te kunnen worden teruggedrongen.
- **Particuliere verkoop internet**, een grote ongrijpbare groep door de vele verschillen per individuele verkoper, maar wel een aandachtsgroep. In een vervolgonderzoek zou deze groep mogelijk nader onderzocht kunnen worden.
- **Informatievoorziening consumenten**, de nieuwe eigenaren zijn niet goed op de hoogte van soortspecifieke informatie. Ook is er sprake van een perceptieverschil, uit onderzoek (Caneel et al, 2000) blijkt namelijk dat de mensen wel denken voldoende kennis in huis te hebben. Een centraal punt met relevante en goede gereviewde en regelmatige geüpdate informatie, waarvan de dierenbijsluiters van het LICG momenteel het best aan voldoen, zouden beter bereikbaar moeten zijn.
- **Verkoop bijzondere dieren op niet gespecialiseerde verkooppunten**, hier wordt dooraanbod de vraag gecreëerd in plaats van dat er reeds vraag naar is. Uit voormalig onderzoek bleek (De Veer, 1999) dat de informatievoorziening niet voldoende kan zijn, ofschoon niet gestaafd door onderhavig onderzoek
 - Aanbod standaard huisvestingsystemen en voeding: wat niet wordt aangeboden kan je ook niet kopen. Uitgangspunt zou moeten zijn dat all te koop aangeboden huisvestingsystemen in principe adequaat zouden moeten zijn, zodat consumenten geen verkeerde producten kunnen aanschaffen.

6. Referentielijst

Brandt, H. van den., Versteegh, J. (2006). *Dieren geDownload, een onderzoek naar handel in en aanbod van gezelschapsdieren via internet*. Hogeschool Van Hall Larenstein Wageningen

Caneel, M., Grondel, M., Kramer, A., Lammers, J. (2000) *Vroegtijdige sterfte onder gezelschapsdieren*. Van Hall Instituut, Leeuwarden

Hoek, M.L., Leeuwen, J.A.M.G. van, (2002). *Het houden van exoten, een kwalitatief onderzoek naar de verantwoorde consument en de huidige consument*. Van hall Instituut, Leeuwarden

Marks, I (2006). *Gevangen in het net, handel in wilde dieren op Nederlandstalige websites*. IFAW Den Haag

Ploeg, A. (2005). *De handel in uitheemse dieren in Nederland, hoe zit die in elkaar en wat is de waarde van cijfers?* DIBEVO Amersfoort

Veer, M.W. de (1999). *Inventariserend onderzoek naar gezondheids- en welzijnsproblemen bij gezelschapsdieren, exclusief honden, katten, paarden en kromsnavel*s. Universiteit Utrecht

Veer, M.W. de (2000). *De beschikbaarheid van informatie en benodigdheden bij de houderij van gezelschapsdieren*. Universiteit Utrecht

Vinke, C.M. (1995). *Onderzoek naar de organisatiestructuren van de legale en illegale dierenhandel*. Rijks Universiteit Leiden

Vinke, C.M. (1998). *Onderzoek naar de welzijnsomstandigheden van exotische dieren in de dierenhandel*. Universiteit Utrecht

Appendix I

Latijnse naam	Nederlandse naam	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Python regius</i>	koningspython	x			x	x			
<i>Elaphe guttata</i>	korenslang	X	x	x	x	x	x		x
<i>Moralia Spilota</i>	ruitpython	X							
<i>Boa Constrictor</i>	afgodslang	X	x		x	x	x	x	x
<i>Orthriophis taeniura</i>	streepstaartslang	X			x				
<i>Lampropeltis Calafornae</i>	kettingslang	X					x		
<i>Charina trivirgata</i>	Driestrepboa	X							
<i>Eryx jaculus</i>	Zand Boa	x					x		
<i>Elaphe obsoleta lindheimeri</i>	Texas rattenslang		x				x		
<i>Elaphe taeniura frisei</i>	Taiwan Beauty Snake		x						
<i>Epicrates cenchria cenchria</i>	regenboogboa		x			x	x		
<i>Gongylophis muelleri</i>			x						
<i>Leiopython albertsii</i>	witlippython		x				x		
<i>Liasis fuscus</i>	Bruine waterpython		x				x		
<i>Liasis mackloti mackloti</i>	Macklots Python		x						
<i>Morelia amethystina</i>	Amethystpython		x				x		
<i>Morelia spilota variegata</i>	tapijpython		x			x	x	x	
<i>Morelia viridis</i>	Groene boompython		x				x		

Xenochrophis vittatus			x						
<u>Apodora papuana</u>	Papuaanse python			x					
	koningsslang			x					
Lampropeltis triangulum	melkslang			x			x		
Python Curtus Curtus	bloedpython					x			
Hetrodon Nasicus	haakneusslang					x			
Epicrates angulifer	Cubaanse boa						x		
Opheodrys aestivus	Groene grasslang						x		
Python m. bivittatus	tijgerpython						x		
Corallus hortulanus ssp.	tuinboa							x	
Elaphe schrencki anomala	Aziatische rattenslang							x	x
Lamprophis fuliginosus	huisslang							x	x
Lytorhynchus diadema	bladneusslang							x	

De aangeboden soorten slangen op de 8 gevogde internetsites van reptielen en amfibieën handelaren.

Latijnse naam	Nederlandse naam	1	2	3	4	5	6	7	8
---------------	------------------	---	---	---	---	---	---	---	---

Crotaphytus collaris	Halsbandleguaan	X							
	Rode Leguaan	X							
<i>Anolis porcatus</i>	Groene Anolis	X							
Norops sagrei	Bruine Anolis	X							x
Pogona vitticeps	Baardagaam	X		x	x	x		x	x
Physignathus cocincinus	Wateragaam	X							x
Cordylidae	Gordelstaarthagedis	X				x			
Leiocephalidae personatus	Maskerleguaan	X							
Eublepharis macularius	luipaardgekko	X	x		x	x	x	x	x
Chamaeleo calyptratus	Yemen kameleon	X		x	x		x		x
Timon lepidus	Parelhagedis	X							x
	Marrokaanse parelhagedis	X							
Lacerta Unisexualis		X							
Sceloporus Magister	woestijnstekelleguaan	X							
Laudaki Stellio Picea	hardoen	X							
Takydromus sexlineatus	langstaartjes	X							
Ambystoma tigrinum mavortium	tijgersalamander		x						x
Desmognathus fuscus	Bruine beeksalamander		x						
Acanthosaura capra	stekelnekagaam		x			x	x		
Adolfus jacksoni	boshagedis		x						
Anolis sagrei sagrei			x						

Basiliscus plumifrons	kroonbasilik		x			x	x		
Chamaeleo hoehnelii hoehnelii	helmkameleon		x			x			
Chamaeleo jacksonii subspecies "Kenia"	Oostafrikaanse driehoornkameleonx		x			x			
Gekko gecko gecko	Tokay Gekko		x			x			
Gekko ulikovskii	Tokeh		x			x			
Gonocephalus chameleontinus	hoekkopagaam		x				x		
Hemidactylus frenatus	Tjitjak		x						x
Leiocephalus carinatus	gladkopleguaan		x						
Leiolepis belliana	vlinderagaam		x			x			
Mabuya multifasciata	Veelstreepmabuya		x						
Physignathus cocincinus	Groene wateragaam		x			x			
Takydromus sexlineatus ocellatus	langstaarthagedis		x			x			x
Tropidurus hispidus	kielstaartleguaan		x						
Uromastix ocellata	Doornstaartagaam		x			x			
Uta stansburiana stansburiana	Gevlekte leguaan		x						
Gerosaurus major	Soedanese schildhagedis			x					
Physignathus Lesueurii	Leussuers wateragaam			x					
Triturus doborgicus	Donau kamsalamander					x			x
Acontias percivali	Pootloze skink					x	x		

Anolis carolinensis	roodkeelanolis					x	x		
Chlamydosaurus kingii	kraaghagedis					x			
Phelsuma standinghi	daggekko					x			
Rhacodactylus ciliatus	wimpergekko					x			
Sauromalus obesus	chuckwalla					x			
Sceleporus poinsetti	spleetstekelleguaan								
Anolis equestris	ridderanolis						x		
Cophosaurus texanus	dove hagedis						x		
Goniurosaurus lichtenfelderii*	Chinese grondgekko						x		
Tropidurus hispidus	kielstaarthagedis						x		
Varanus indicus	indicusvaraan						x		
Ptychozoon kuhli	Vliegende gekko						x		
Lygosoma variegata	Indonesisch skinkje						x		
Chamaeleo dilepis	lappenkameleon								
Emoia cyanurum	blauwstaartskink							x	
Chamaeleo melleri	olifantkameleon								x

De aangeboden soorten hagedissen en salamanders op de 8 gevogde internetsites van reptielen en amfibieën handelaren.

Latijnse naam	Nederlandse naam	1	2	3	4	5	6	7	8
Geocholone pardalis	Panterschieldpad	X	x			x	x		

Testudo Hermanni	Griekse Landschildpad	X							
	Geelbuik waterschildpadjes	X							
	Zaagrug Waterrugschildpadjes	X							
Geochelone carbonaria	savanneschildpad		x						
Geochelone denticulata	woudschildpad		x				x		
Trachemys scripta scripta	lettersierschildpad		x						
Clemmys guttata	druppelschildpad					x			
Trachemys scripta scripta	geelwangschildpad					x	x		x
Geochelone carbonaria*	kolenbranderschildpad						x		

De aangeboden soorten schildpadden op de 8 gevolgde internetsites van reptielen en amfibieën handelaren.

Latijnse naam	Nederlandse naam	1	2	3	4	5	6	7	8
Agalychnis Callidryas	Roodoogmaki kikker	x							

Bufo melanostictus	lijstenpad		X			x			
Bufo regularis	panterpad		X			x			
Limnonectus species			x						
Bombina orientalis	Koreaanse vuurbuikbad					x	x		x
Dendrobates leucomelas	bijengifkikker					x		x	
Epipedobates tricolor	Driekleurige gifkikker					x	x		
Hyperolius mitchelli	rietkikker					x		x	
Leptopelis vermiculatus	savanneschreeuwer					x			
Litoria caerulea	koraalteenboomkikker					x	x		
Litoria infrafrenata	reuzenboomkikker					x	x		
Mantello batsileo	bladkikker					x			
Phyllobates vittatus	Gestreepte pijlgifkikker					x			x
Bufo marinus	reuzepad					x			
Kassina maculata	Afrikaanse gevlekte boomkikker						x		
Phyllomedusa hypochondrialis	malkikker						x		
Rana saharica	Egyptische kikker						x		
Phrynomantis bifasciatus	Gebandeerde rubberkikker								x
Hyla cinerea	Amerikaanse boomkikker								x
Kassina maculata	renkikker								x
rhacophorus	schuimnestkikker								x

leucomystax									
Xenopus laevis	Afrikaanse klauwkikker								x

De aangeboden soorten kikkers op de 8 gevolgde internetsites van reptielen en amfibieën handelaren.