

WAT DE GEK ER VOOR GEEFT

De prijs van een (werklijn) pup in coronatijd

-door Femke Lagaaij-



Het is een populair gespreksonderwerp tussen hondenliefhebbers: de exorbitante prijzen voor puppies, vooral waar het honden betreft zonder enige staat van dienst of gezondheidschecks. Voor een stamboomloze Labrador, goedgekeurd door de dierenarts (...), wordt op marktplaats rustig 1700 euro gevraagd. Mensen in mijn omgeving betaalden 3500 euro voor een "rasechte kruising"(!), namelijk een Pomsy, een modegril op hondengebied die voortkomt uit een Pomeriaan en een Siberische Husky. Dit soort 'designer honden' zijn niet aan te slepen en waar schaarste is, gaat de prijs omhoog. Men betaalt grif bedragen (ruim) boven de 2000 euro voor een Labradoodle, een Maltipoo (maltezer x dwergpoedel) of een Puggle (mopshond x beagle). Hoe gaat dat 'bij ons'- hoe reageren fokkers van jachthonden op de toegenomen vraag? Hebben ze de prijzen aangepast of willen ze niet mee in de gekte?

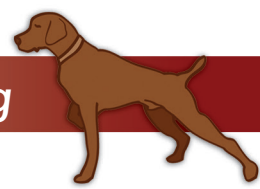
Ik maak een rondje langs de velden. Langs fokkers die zich soms al jarenlang inspannen om gezonde, goed werkende honden op de wereld te zetten. Serieuze kenners die proberen via hun fokbeleid een bijdrage aan het ras te leveren. Hoe bepalen zij in deze oververhitte markt de prijs van hun pups? Het gaat mij om het naar voren

brengen van argumenten die inzicht geven in de prijsbepaling en niet zozeer om wat meneer X of mevrouw Y doet of vindt, daarom voer ik de fokkers die mij te woord hebben gestaan anoniem op.

Geïnterviewde 1, ruim 35 jaar fokker van (o.a.) retrievers.

"Ik doe er niet aan mee. Ik heb bij mijn

laatste nest, november 2020, 1350 euro voor een pup gevraagd. Mijn pups komen uit geteste en gezonde ouders. Ik weet dat je bij iemand anders 1800 tot 2000 euro voor dezelfde honden betaalt. Dat zij zo. Ik fok alleen als ik zelf een pup wil houden. Mensen zijn op het moment helemaal gek geworden, ook in het circuit van honden zonder



papieren, en de mensen die die honden kopen zijn mijns inziens nog gekker. Ik hoef geen geld te verdienen met de fok. Als je geld wilt verdienen, moet je dat niet als hobbyfokker doen. De keerzijde van de medaille is dan dat mensen zich afvragen of er iets mis is met mijn honden omdat ze zo laag geprijsd zijn. Mijn wedervraag is, mankeert er wat aan u dat u bereid bent dergelijke prijzen te betalen? "

"Ik wilde zelf een hondje uit het buitenland kopen en stond op de lijst, maar de fokker vroeg zoveel geld dat ik er van af heb gezien".

"Twee jaar geleden fokten mijn collega fokkers met exact dezelfde honden, maar nu vragen ze er 500 euro meer voor. Dat is wel een heel stevige stijging in korte tijd. Mensen gaan allemaal mee in die corona-gekte. Maar ik sta daar wel enigszins alleen in".

"Ik verwacht dat het straks weer heel anders wordt, net als met huizen. Het gaat altijd op en neer, die prijzen. Het enige verschil is dat de markt wat betreft honden sneller verzadigd zal zijn. Deze corona ervaring is een unicum. De boog kan nooit zo strak gespannen blijven. Het heeft echt te maken met de extreme vraag. In Engeland zijn in coronatijd mega veel diefstallen van honden geweest, dat zakt nu weer een beetje in gelukkig. Dit soort extreme prijzen over de ruggen van dieren vind ik niet te rechtvaardigen. Iedereen is uiteraard vrij daar een andere mening over te hebben".

Geïnterviewde 2, beginnend fokker van staande honden.

"Ik volg de prijsontwikkeling secuur omdat ik over een jaar weer een nest plan. Die gekte is heel bizar. Een goed gefokte draadhaar kost op dit moment gemiddeld 400 euro meer dan anderhalf jaar geleden. Zonder stamboom vind je ze voor 1000 euro op marktplaats. En dan weet je vaak niets van de ouders of de gezondheid. Kennelijk zijn er mensen die daar geen moeite mee hebben".

"De prijsstijging van nu vind ik gewoon extreem. Onder draadharen, maar vooral onder andere rassen. Ik begrijp

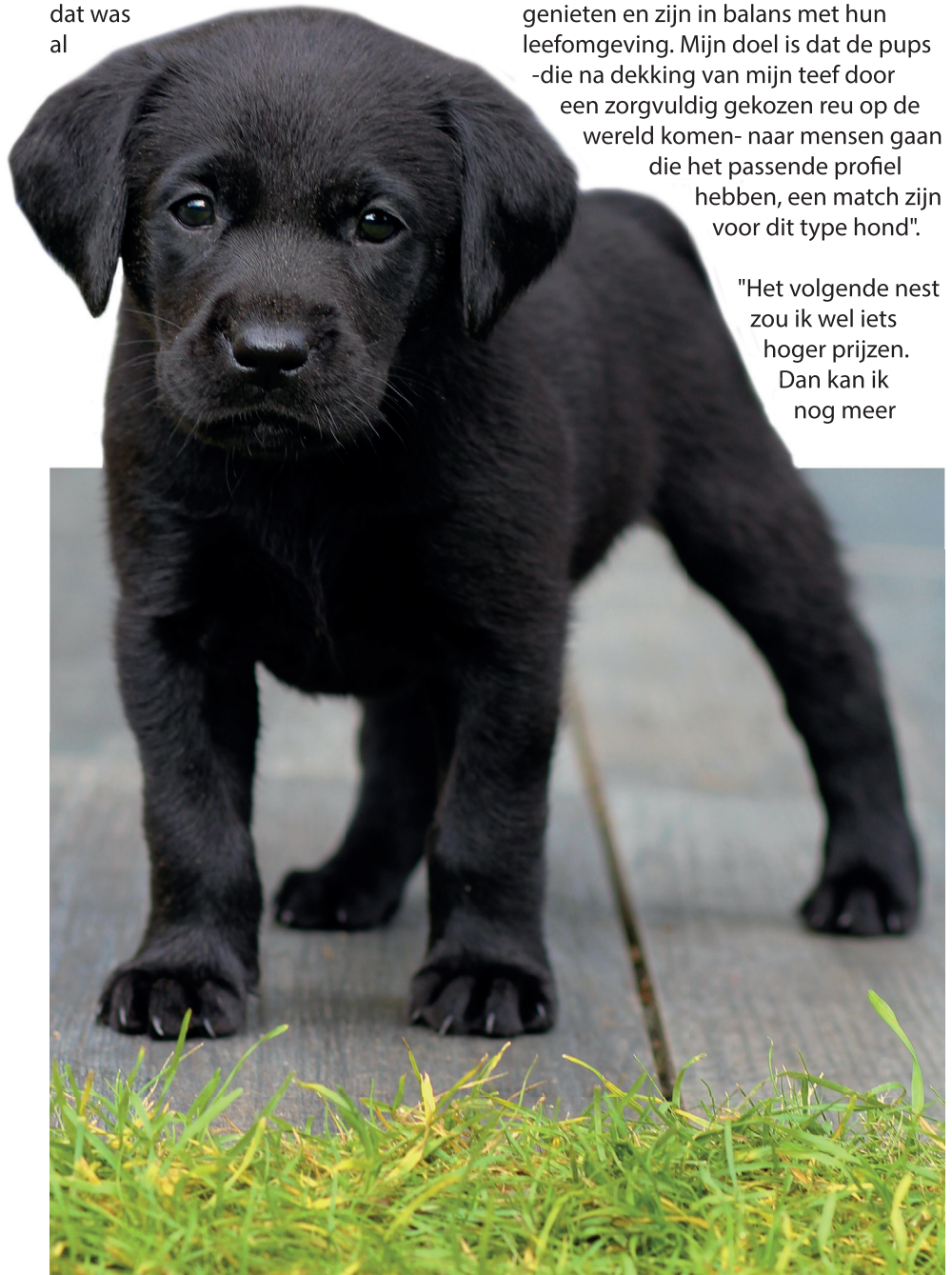
er eerlijk gezegd niets van, dat mensen daar intuïtief. Ze betalen het omdat ze onwetend zijn, ze verdiepen zich onvoldoende in wat ze in huis halen. Hun kennis is van horen zeggen. Men koopt op uiterlijk, kleur, uitstraling. Zo'n hond past bij m'n interieur. Karakter komt pas ergens achteraan het wensenlijstje. Van de kwaliteiten van de reu en teef weten ze niets. De kinderen willen het zo graag. De burens hebben ook zo'n leuk hondje".

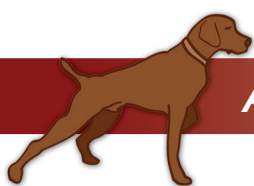
"De draadharen zijn altijd relatief goedkoop geweest. Het is een hond voor de liefhebber. Mijn nest van 1,5 jaar geleden kostte 850 euro, dat was al

hoog vergeleken met wat andere vroeger. Maar ik kwam er eigenlijk niet mee uit, vooral omdat ik veel extra kosten had door een keizersnee en een baarmoederontsteking. En hebben mensen enig idee van wat je geïnvesteerd hebt vóórdat je een nest gaat fokken? Röntgen foto's HD, ED en OCD- onderzoeken, bloedonderzoek, dierenarts controles, entingen/titereren, socialisatie, proeven, trainingen en shows".

"Mijn bedoeling als fokker is dat de pup goed opgevoed wordt, lekker in zijn vel zit, een doel heeft in zijn leven en sociaal in het gezin zijn plek heeft. Hond en baas kunnen dan van elkaar genieten en zijn in balans met hun leefomgeving. Mijn doel is dat de pups -die na dekking van mijn teef door een zorgvuldig gekozen reu op de wereld komen- naar mensen gaan die het passende profiel hebben, een match zijn voor dit type hond".

"Het volgende nest zou ik wel iets hoger prijzen. Dan kan ik nog meer





Aanbod en vraag

bieden aan de pupkopers en kan ik de omstandigheden waarin de pups opgroeien nog verder verbeteren. Ik denk bijvoorbeeld aan een betere werpkist, een camera systeem ter bewaking van de pups, nog meer onderzoek, steviger hondenrekken in de auto. Investerings die de pups allemaal ten goede komen".

Geïnterviewde 3 fokt ruim 20 jaar spaniels.

"Wat je aan prijzen voorbij ziet komen van marktplaats tot andere sites... en dan gaat het over honden waar je niets mee kunt: wedstrijden, shows, fokken. Allemaal uitgesloten. Maar wel de hoofdprijs vragen. Wat zij doen brengt mij als fokker in de problemen, want ik vind niet dat ik 2500 euro kan vragen voor een pup, alhoewel er ontzettend veel werk in het fokken zit. Een aantal jaar geleden vroeg ik 1250 euro, een prijsverhoging van 100% acht ik niet verantwoord naar mijn pupkopers. Tegelijkertijd heb ik veel tijd en geld geïnvesteerd in mijn honden. Training, gezondheidschecks, benzine. Ik heb nu mijn prijzen verhoogd naar 1750 euro en mijn kopers begrijpen dat volkomen. Voor mij is het in eerste instantie belangrijk om de juiste koper te vinden voor mijn honden. En ik stop ongelooflijk veel werk in de pups: socialiseren, kennismaken met wild, met de fluit. Ik vind bovendien dat als je meer ervaring hebt als fokker, de koper ook moet betalen voor de kennis, ervaring en inzichten die je in vele jaren hebt opgedaan. Dat is toch heel wat anders dan wanneer iemand voor het eerst van zijn leven een nestje gaat fokken. Maar het geld mag nooit een doel op zich worden. Het gaat erom dat je een bijdrage levert aan het ras. En dan mag je voor tophonden (reu en teef), die van alles gepresteerd hebben wat mij betreft meer vragen voor de pups omdat daar heel veel energie in is gaan zitten. De prijs van een pup is heel relatief, want nu moment dat mensen hun pup in huis hebt, willen ze hem voor geen miljoen meer kwijt... dus die aankoop prijs is eigenlijk nauwelijks relevant".

Geïnterviewde 4, fokker van de Friese Stabij

"Bij ons is het relatief simpel. Leden van de NVSW (Nederlandse Vereniging van Stabij en Wetterhounen), hebben



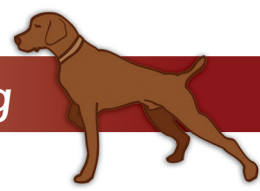
onderling afspraken gemaakt over de maximale prijs voor een pup. Die was tot voor kort 900 euro. De gedachte hierachter is als wij niet duur zijn, dan is er voor broedfokkers geen (of in ieder geval minder) reden om dit soort honden te gaan fokken, want waarom zou iemand kiezen voor een stamboomloze hond, gefokt in een duistere schuur als je voor iets meer geld een verantwoord gefokte rashond kan krijgen? Begin dit jaar ontstond hierover wat commotie onder onze leden want allerlei kruisingen gingen voor 2000 euro de deur uit. Een deel van onze leden wilde de prijs naar 1600 euro brengen. Op de ALV van afgelopen september is 1200 euro vastgesteld. In mijn beleving kun je daarmee heel goed uit de kosten komen met een nest. Natuurlijk hangt het ervan af wat je allemaal wil meerekenen in de prijs. Als je alles, 'shows, wedstrijden, testen, kilometers, etc.' mee wil tellen begint het wel erg op handel te lijken en kan het nooit uit. Wanneer je fokt in het belang van een ras en gewoon de 'nest' kosten (dierenarts, voeding en dekking) rekent is dit

een prima bedrag. Ik heb dan nog de afspraak met onze pupkopers dat als ze binnen twee jaar heupen en ellebogen laten beoordelen, ze 200 euro terugkrijgen van de aankoop prijs, maar dat is onze persoonlijke keuze".

"Deze maximale pupprijs werkt goed omdat bijna iedereen die een Stabij of Wetterhoun heeft, ook lid is van de vereniging. We hebben ruim 4500 leden en er worden zo'n 500 pups per jaar geboren. Wanneer je lid bent van de vereniging kom je veel makkelijker in aanmerking voor een pup en bij de meeste fokkers is dit ook een vereiste. Onze vereniging is erg actief en doet veel voor het ras en de leden. Er is veel begeleiding en zo houdt de NVSW grip op de fokkerij en de honden die daar uit voortkomen".

Geïnterviewde 5, fokt al z'n hele leven retrievers, dat wil zeggen diverse decennia.

"Honden fokken is een soort achtbaan en de hond is bijna een modeproduct geworden. Dan is dit ras populair en



even later wil iedereen weer dat andere ras. Kleuren zijn ook onderhevig aan trends. Een tijdlang waren de chocoladebruine labradors niet aan te slepen, nu gaat iedereen weer voor fox-red. Veel mensen weten niet eens wat ze kopen. Ze verdiepen zich er niet in, ze kiezen op gevoel en worden geleid door emotie. Ze kopen een ferrari en gebruiken 'm als een deux chevaux. Dus vaak is het zonde van alle moeite die je er als fokker instopt".

"Ik ontdekte een tijd geleden dat mensen bij mij een pup kochten en deze voor een veel hogere prijs doorverkochten. Ik werd daar heel ongelukkig van, want je weet dan niet waar je pup uiteindelijk terecht komt. Een contract biedt je weinig houvast want je hebt geen zin om eindeloos te gaan procederen".

"Voorheen vroeg ik altijd € 1500 voor mijn hoogwaardig gefokte honden. Bij mijn laatste nest heb ik de vertegenwoordiger van de Raad van Beheer gevraagd wat de gemiddelde prijs was van een labrador uit heel goede lijnen. Hij vertelde mij dat dat 2200 euro is. Dat vond ik geen reëel bedrag dus ik heb de pups voor € 1900 verkocht".

"De gemiddelde hond is zeker duurder geworden dan een tijd geleden. Mijn vaste klanten hebben geen moeite met de nieuwe prijs. Ze weten dat ze voor die aanschafprijs waar voor hun geld krijgen. Bovendien is die prijs peanuts op de rest van de kosten die je hebt gedurende het leven van de hond".

"Op dit moment zakt de markt weer een beetje in en zou je weer terug moeten gaan naar 1500 euro. Tenzij je een topcombinatie hebt. Daar kan je meer voor vragen. En ik vind dat als je een goede naam hebt, je ook een wat hogere prijs kan vragen. Daar moet dan ook kwaliteit tegenover staan, qua werk en gezondheid. En als er iets niet goed is met de pup, bijvoorbeeld een onder- of overbeet, dan moet je dat als fokker oplossen. Daar zorg ik dan ook voor. Je kunt allerlei aandoeningen uitsluiten door DNA onderzoek te doen en de verplichte tests te verrichten, maar je kunt nooit alles uitsluiten".



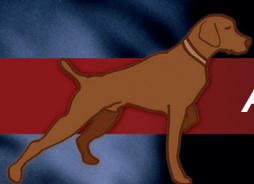
"Ik verwacht eigenlijk dat de hele hondenhandel nu in gaat storten. De asielen gaan vollopen. Want iedereen dacht geld te kunnen verdienen aan de fok maar nu corona op z'n retour is, komen ze van een koude kermis thuis".

Geïnterviewde 6, meer dan 20 jaar actief als fokker van staande honden.

"Ik heb altijd een flinke lijst van mensen die al lang op een pup wachten. Het zijn

allemaal mensen met wie ik eerst uitgebreid telefonisch en daarna vaak nog bij mij thuis heb gesproken. Daardoor weet ik van tevoren goed naar wie de pups toegaan, wat ze ervan verwachten en wat ze ermee gaan doen".

"Bij mijn laatste nest, dat hier midden in coronatijd geboren is, heb ik een beetje rondgevraagd wat andere fokkers deden met de prijzen, want ik had natuurlijk gehoord wat een heksenketel



Aanbod en vraag



het was. Collega fokkers waarschuwden me dat je niet serieus genomen zou worden als je minder zou vragen dan de prijs van voorgaande jaren + een paar honderd euro, zoals zij tenslotte ook deden".

"Maar ik geloofde daar niet zo in. Ik vind het belangrijker dat de pups goed terecht komen en dat ze als gebruikshond worden ingezet. Ik word er blij van als ik echt goede tehuizen voor mijn pups vind en nog heel lang contact hou met de eigenaren die enthousiaste verhalen met mij delen en heel gelukkig zijn met hun hondje".

"Mijn uitgangspunt is dat de prijs de kosten moet dekken, maar ik hoef niet de hoofdprijs te krijgen. Al moet ik bekennen dat het wel verleidelijk was om hoger te gaan zitten. Er zijn tenslotte genoeg mensen met voldoende geld om die hoofdprijs te betalen. Maar ik heb me gerealiseerd dat ik dan over een paar maanden die temperamentvolle honden weer terug krijg omdat mensen er niet meer om kunnen gaan. Dus dan heb ik er veel ellende van, in plaats van dat ik er vrolijk van word. Voor mij is het veel belangrijker dat ik blij en tevreden nieuwe bazen vind. Mensen die de hond datgene kunnen bieden wat hij nodig heeft".

"Ik heb 1250 euro aangehouden omdat ik daarmee de kosten kon dekken en ook nog iets kan investeren in een volgend nest. Dus bijvoorbeeld een camera aanschaffen, weer nieuwe wedstrijden en shows lopen".

"Ik ben er intensief mee bezig om heel goede honden te fokken die echt een bijdrage aan het ras leveren. Veldwerk, buitenlandse proeven, top werkqualificaties, mee op jacht, alles uit de kast en dan vraag ik "maar 1250." Dat is uiteindelijk beter voor het ras, want dan komen ze in handen van mensen die dit type hond de juiste training en begeleiding kunnen geven. Daarmee komen de ras-eigenschappen het beste tot ontwikkeling en komen de honden goed uit de verf. Ik maak daarmee reclame voor dit type staande hond. En dat gaat me aan het hart, want ik heb het ras heel lief".

Conclusie

Het is duidelijk dat het onderwerp fokkers bezighoudt en dat iedereen z'n eigen afwegingen maakt om wel of niet -gedeeltelijk- mee te gaan met de corona-prijzen. Waarbij gezegd moet worden dat een kentering aanstaande is. Nu corona over z'n hoogtepunt heen lijkt, herneemt ons gewone leven z'n gang en vlakt de vraag naar pups sterk af. Asiels krijgen de eerste afgedankte hondjes binnen en de fokker

die hierboven constateerde dat het met honden net is als met huizen -de prijzen gaan altijd op en neer- zal gelijk krijgen wanneer we over enige tijd ontdekken dat pups goedkoper zijn geworden dan vóór de pandemie.

Overigens lijkt het mij dat je je als pupkoper niet in eerste instantie druk zou moeten maken over de aankoop-prijs. Je zou je volgens mij beter kunnen concentreren op de (voor)ouders van de hond, hun gezondheid(-sonderzoeken) en werkresultaten, de situatie bij de fokker thuis en de manier waarop de pups begeleid zullen worden tijdens de eerste zeven, acht weken van hun leven. Vervolgens zou je kunnen kijken of de fokker een permante vraagbaak voor je zal blijven en extra ondersteuning biedt in de vorm van puppytraining en dergelijke. Pas als je ervan overtuigd bent dat je te maken hebt met een fokker die er álles aan doet om de honden die hij fokt de best denkbare start te geven, zou je bij die fokker naar de prijs kunnen informeren. Die kan dan mee- of tegenvallen.

Jouw nieuwe pup is, als hij eenmaal in huis is, sowieso onbetaalbaar geworden... wat de gek er ook voor gegeven heeft!

Foto's: Sanne Romijn, De Jachthond