



De Wondere Vogelwereld van O.C. Hoymeyer.



Roodpootalbrak

Araqui vespertinus L 34 – V 72 cm

Kleinste Albrak. Tamelijk algemeen verspreid in met name de warmere landen van Europa. Wordt echter steeds vaker waargenomen in de noordelijke streken. Zelfs enkele dwaalgevallen in Scandinavië. (Zweden, Gülströptöffe Nationalpark, 2019 en 2021. Noorwegen, Vallesvikke Plättetgru, 2021.)

Verenkleed mannetje en vrouwtje identiek. Overwegend diepzwart met witte rugdelen en onderstuit. Zie opvallende, gelooide, karakteristieke lange, vuurrode poten. Prefereert omstandigheden met extreem hoge temperaturen. Kan in groten getale in de omgeving van door brand verwoeste bossen en landerijen neerstrijken om gezamenlijk te foerageren tussen de verbrande, nog rokende boomstronken.

Woelt met de helrode scherp genagelde klauwen in de vaak nog zeer hete, nasmeulende aslaag, op zoek naar verschroeiende, of door de hitte verdoofde prooien, waarbij de wat dieper in de grond gekropen reptielen de voorkeur genieten. Ook volledig zwartgeblakerde kleine zoogdieren en vogels waarvan het verenpak geheel is verschroeid staan op het menu.

Grote groepen Roodpootalbrakken kunnen op het heetst van de dag op het zinderende asfalt van de wat rustigere achteraf gelegen wegen gezamenlijk roesten.

Met gespreide vleugels en de kop voorovergebogen staan vaak tientallen vogels in de volle zon. Wanneer de temperatuur van het wegdek zelfs voor de gelooide poten te hoog wordt, kunnen de vogels het zogenaamde 'dans-

gedrag' vertonen. Licht springend van de ene op de andere poot voeren de Roodpootalbrakken een sierlijke dans uit en lijken te genieten van het brandend gevoel onder de poten.

Wanneer de roestplaats gelegen is in een onoverzichtelijke haarspeldbocht in een bergachtig terrein, kan dit leiden tot een massale sterfte door aanrijdingen met motorvoertuigen. Vooral de snellere, vaak als cabriolet uitgevoerde sportmodellen kunnen vele slachtoffers maken. Ook voor de beroepsgoederenchauffeur is het zo goed als onmogelijk om bij een onverwachte confrontatie met een troep op de weg zittende vogels uit te wijken of een noodstop te maken, dus eindigen vele Albrakken tegen de voorruit of onder de wielen van een zware vrachtwagen.

De aanblik van dode of zwaar gewonde, in doodstrijd met de vleugels klapperende, bebloede vogels tegen de voorruit is voor de bestuurder vaak een enorm traumatische ervaring. Met name in het zuiden van Frankrijk verschijnen er dan ook steeds vaker waarschuwingsschilden. De bekend roodomrande driehoeken met de tekst: *Attention aux Abraques dansant!*

Volksvogelwijsheid: Herkomst Frankrijk (departement Dieu-Frontage), "*Cette boutrage n'est pas comme une Abraque de Feu*". Vertaling: "Dat vrouwtje is niet erg heet" (seksueel actief).

Iedere week beschrijft O.C. Hoymeyer een vogel die aan zijn brein is ontsproten.



Dansend op heet asfalt

Gezond reportage

'Koop lokaal' werd opeens populair in coronatijd. De boeren van Appeltje-Eitje trekken er zelfs de stad voor in. Het verhaal van fruit en zuivel uit de muur.

De Febo voor fruit

tekst **Remco van Veluwen**
foto's **Koen Verheijden**

De meeste rode appels, de rijpste uit de boomgaard, zijn al geplukt. Sven Wiggelo loopt verder langs de rijen van zijn boomgaard in Dodewaard en plukt een exemplaar. "Hier, deze is mooi rijp", zegt hij terwijl hij een grote, rode appel aanreikt. "Een mooi ding." Het is een voorproefje van wat later die dag in zijn eigen winkel in Arnhem te koop is. Samen met zijn compagnon Gertjan van Dam verkoopt Wiggelo zijn fruit en zuivel namelijk op zes verschillende locaties rechtstreeks aan de klant met hun bedrijf Appeltje-Eitje.

Dat doen ze met automaten, Febo-achtige luikjes waar de consument een zak met appels direct uit kan halen zonder dat er een verkoper aan te pas komt. Het enige wat de klant moet doen is eerst de bestelling met pinpas afrekenen, bij een betaalpaal in de winkel. Het is net McDonald's. Eenvoudig en laagdrempelig, appeltje-eitje dus. De naam slaat ook op de producten die de twee aanbieden. "Gertjan levert het eitje, ik de appel", zegt Wiggelo. "Veel mensen noemen het de gezonde Febo."

Wiggelo, fruitteler en melkveehouder van beroep, had sinds jaar en dag een kleine versie van zo'n automatiek voor de boerderij van zijn broer staan. Hij bood Van Dam aan om diens eieren ook in die automaat te verkopen. Wiggelo: "Na een halfjaar dachten we: wij verwachten altijd maar dat de consument naar ons toe komt, waarom brengen we de producten niet naar hen? We trokken de stoute schoenen aan en openden in maart 2018 de eerste ves-

tiging in Beuningen."

Inmiddels is in Arnhem de zesde Appeltje-Eitje-vestiging geopend. Andere zijn in Wijchen, Nijmegen, Ede en Veenendaal. Het filiaal in Arnhem is het eerste in volledig eigen beheer, met een eigen systeem. "Uiteindelijk doen ze allemaal hetzelfde: luikje open", zegt Wiggelo nuchter. "Maar bij deze moeten uiteindelijk ook een klantenkaart en combideals komen."

Écht rijk worden ze er volgens Wiggelo niet van, maar financieel is het voor hem en Van Dam wel beter verdienen zo. "Ook omdat we gewoon alles in eigen hand houden. Nu komt er niet elke maand een factuur van bedrijven die geld willen zien voor geleverde diensten. Anders valt het niet mee om zo'n winkel op te starten."

De appeltjes van vanochtend gaan naar de vestiging in Arnhem. Wiggelo tilt een stapel blauwe kratten met daarin de oogst in zijn witte bedrijfsbusje. In de kratten zitten naast appels ook pruimen, aardbeien, frambozen, kaas en literflessen melk en vruchtensap; die andere producten leveren boeren uit de omgeving aan.

Kortere keten

Veel klanten associëren de producten van Wiggelo en Van Dam met biologisch, want wat Appeltje-Eitje verkoopt is lokaal geproduceerd en komt rechtstreeks van de boer. Maar Wiggelo is er niet van overtuigd dat biologisch écht zoveel voordelen oplevert. Omschakelen naar biologisch is bovendien niet eenvoudig, het is tijdrovend en dus kostbaar. De omschakeling duurt, afhankelijk van de teelt, minstens een tot drie jaar.

Toch, claimt Wiggelo, zijn de artikelen van Appeltje-Eitje wel duurzamer in vergelijking met dezelfde producten uit de supermarkt. De winst zit 'm er dan vooral in dat niet meer geslept wordt met producten; zijn aanpak bespaart voedselkilometers. Waar nu direct geleverd wordt aan de klant, worden de appels en