

Een schot in de roos

Colofon

ISBN: 978 94 6365 259 9

1e druk 2020

© 2020, Menno Arents

Exemplaren zijn te bestellen via de boekhandel

of rechtstreeks bij de uitgeverij:

Uitgeverij Elikser

Ossekop 4

8911 LE Leeuwarden

www.elikser.nl

Vormgeving omslag en binnenwerk: Evelien Veenstra

Omslag en foto's: Menno Arents

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op wat voor wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur en de uitgeverij.

This book may not be reproduced by print, photoprint, microfilm or any other means, without written permission from the author and the publisher.

Een schot in de roos

Menno Arents



Opgedragen aan mijn kleinzoons.

Inhoudsopgave

Algemeen	9
Even voorstellen	9
De wapenhandel in Nederland	11
De internationale wapenhandel	14
Mijn herinneringen aan veertig jaar wapenhandel	17
Diep ademen en never give up	17
Schietsport en mijn eerste vuurwapenvergunning	32
Wanddecoraties	39
Op cursus in het Verenigd Koninkrijk	47
Vakdiploma wapenhandelaar	56
Erkenning voor de wapenhandel	60
Politie, registratie, controle, de Wet Wapens en Munitie en Verona	63
Het museum moet blijven	71
Sick story project	75
Journalist naar oorlogsgebied in paniek	76
Schoenmaker blijf bij je leest	78
Vuurwerkavonturen	80
Je bent professional of je bent het niet	89
Geweren en pistolen sinds 1526	92
Over politiepistolen en binnenbanden	98
Product recall	102
Fishtank en vriendschap	106
Knowing is winning half the battle	112
Goethes Italienische Reise	114
Emotie van het moment	119
Mijn eerste boek 'Herladen van Basis tot Patroon'	124
Mijn tweede boek: Heckler & Koch 'The System'	129
Opeens gaat de zon volledig onder en dan in de barrage	132
Tot slot ...	135
Met dank aan	137

Algemeen

Even voorstellen

Ik ben veertig jaar werkzaam geweest bij een groothandel die wapens en munitie levert voor jacht- en schietsportdoel-einden. Het ging hierbij om kogel- en hagelgeweren, pistolen, revolvers, luchtbuksen, luchtpistolen, airsoft wapens en de daarbij behorende munitie en accessoires.

Ik ben begonnen als geweermaker en daarna doorgegroeid in de organisatie naar assistent, en uiteindelijk tot bedrijfsleider. Zowel zakelijk als privé zijn integriteit en betrouwbaarheid mijn keywords.

In Nederland zijn er naast mij nog hooguit vijf mensen die net als ik veertig jaar of langer in de wapenhandel werkzaam zijn. Het gaat daarbij dan om eigenaren van wapenzaken.

Een bedrijf dat wapens en munitie onder de mensen brengt verschilt in principe niet zo heel veel van elk ander bedrijf. Je verhandelt producten. Wel is de wapenhandel gebonden aan een stelsel van vergunningen en wetten en onderhevig aan strenge controle door politie, douane en dergelijke. Dit vereist een grote mate van integriteit en zorgvuldigheid van werken voor een ieder binnen deze bedrijfstak.

Door omstandigheden was ik een aantal jaren geleden in de gelegenheid eerder te stoppen met werken. Ik heb geen binding meer met het bedrijf en heb mij volledig teruggetrokken uit de wapenhandel. Het komt erop neer dat mijn contacten zijn vervaagd maar de herinneringen zijn gebleven.

Ik heb eerder een tweetal boeken geschreven en was eigenlijk niet weer van plan om een soortgelijk project op te starten. Maar soms is het in het leven zo dat het bloed kruipt waar het niet gaan kan.

Die herinneringen hebben mij ertoe aangezet toch weer achter de pc te gaan zitten. Ik begin met een behandeling van zowel de Nederlandse als de internationale wapenhandel, gevolgd door mijn herinneringen aan veertig jaar wapenhandel. Ik beschrijf hoe ik bij het bedrijf ben begonnen en vervolgens schrijf ik op de tijdslijn over de gebeurtenissen, avonturen, anekdotes, reizen en het kruisen van de degens met de overheid.

Al lezende geeft dat een duidelijk beeld van deze interessante en leuke bedrijfstak.

Menno Arents

De wapenhandel in Nederland

Laat ik beginnen met het uit de wereld helpen van een irritant misverstand. In kranten en tijdschriften wordt altijd gesproken over ‘de wapenhandel’ wanneer ‘er op straat geschoten is met vuurwapens’. Men is hierbij onzorgvuldig in de berichtgeving en bedoelt hiermee de illegale wapenhandel en illegale vuurwapens. De legale wapenhandel heeft hier absoluut niets mee van doen!

Het is in Nederland voor een burger ook niet mogelijk legaal een vuurwapen voor zelfverdediging voorhanden te hebben. Het is in Nederland voor een burger ook niet mogelijk legaal een volautomatisch vuurwapen zoals bijvoorbeeld een machinepistool voorhanden te hebben.

Wij hebben in Nederland een strenge vuurwapenwet. Deze wordt *De Wet Wapens en munitie* genoemd. Het overtreden van deze wet heeft ernstige gevolgen.

De wapenhandel in Nederland bestaat uit serieuze ondernemers die aan een heel pakket strenge maatregelen moeten voldoen alvorens een bedrijf te kunnen starten en continueren. Men is aangesloten bij een al bijna honderd jaar bestaande branchevereniging, namelijk de *Verenigde Vakspecialisten Jacht en Schietsport*. Deze is aangesloten bij het mkb Nederland.

De wapenhandelaar en zijn personeel moeten beschikken over een VOG.

Daarnaast wordt de onderneming constant gecontroleerd door de politie, de douane, veiligheidsdiensten, de brandweer en milieudiensten van de gemeente.

De wapenhandel levert de producten aan afnemers als ja-

gers, sportschutters, verzamelaars, politie, leger en internationale beveiligingsorganisaties.

De producten worden van over de hele wereld geïmporteerd. De distributie loopt via de groothandel naar de detaillist naar de eindgebruiker.

De grootste producenten zijn gevestigd in landen als de Verenigde Staten, Duitsland, België, Italië, Tsjechië, Finland en Spanje.

Wapens en munitie moeten voldoen aan zeer strenge kwaliteitseisen.

De verbrandingsdruk van een patroon mag tijdens het afvuren immers niet zo hoog oplopen dat het vuurwapen hierdoor explodeert.

De verbrandingsdruk van munitie is aan een maximum gebonden. Dat is wereldwijd gestandaardiseerd en vastgelegd en wordt door elke munitiefabrikant gerespecteerd. Tijdens het productieproces wordt de verbrandingsdruk regelmatig getest.

Wapens worden zo geproduceerd dat ze tegen een bepaalde overdruk bestand zijn. Dit wordt getest door de proefbank. Wapenproducerende landen zijn verplicht hun wapens door deze overheidsinstantie te laten testen.

Dit gebeurt meestal in de fabriek. Een ambtenaar van de proefbank vuurt munitie af in een heel grote watertank. Tijdens het afvuren veroorzaakt deze speciale munitie een aanzienlijk hogere verbrandingsdruk dan bij de gestandaard-

diseerde. Het water in deze tank remt de kogel af en deze valt uiteindelijk op de bodem van de tank. Het wapen wordt hierna gecontroleerd en wanneer alles goed is, voorzien van een stempel. Deze zogenaamde proefbankstempel geeft aan dat de gebruiker een betrouwbaar wapen in het bezit heeft.

De Verenigde Staten zijn hierop een uitzondering. Daar kennen ze geen proefbankverplichting. De fabrikant zorgt er zelf voor en test ook of de geproduceerde wapens bestand zijn tegen een bepaalde overdruk.

Nederland kent, omdat het geen wapenproductie heeft, geen proefbank. In ons land erkent men de proefbanken in de producerende landen.

De internationale wapenhandel

In de landen om ons heen zijn er verschillen op het gebied van het voorhanden mogen hebben van vuurwapens. Maar je ziet ook steeds meer dat de overheden in Europees verband bepaalde beleidsbeslissingen nemen. Dit zal er volgens mij op termijn toe leiden dat de vuurwapenwetten van de lidstaten steeds meer op elkaar gaan lijken.

Op verjaardagen en dergelijke hoor je nog wel eens dat je in België 'zomaar' een vuurwapen kunt kopen. Er is een tijd geweest dat dit mogelijk was. Maar die tijd ligt ver achter ons. Ook in België moet de wapenhandel zich houden aan de wapenwet. Overtreding leidt ook daar tot vervolging.

De grote uitzondering op de wetgeving rond wapenbezit zijn en blijven natuurlijk de Verenigde Staten. Er zijn staten waarbij men een begin heeft gemaakt met een bepaalde regulering. Maar zolang men nog een sterke lobby heeft, vertegenwoordigd door de National Rifle Association, en zich gesterkt voelt door 'The right to bear Arms ammendment' zal er weinig veranderen.

Ook de enorme schietpartijen op scholen en dergelijke met gigantisch veel slachtoffers hebben nog niet geleid tot een regulering van het vuurwapenbezit. Alhoewel schooljeugd en studenten zich standvastig beginnen te roeren.

Ik heb een keer een gesprek gehad met een eigenaar van een wapenzaak in Manhattan. We kregen het over het wapenbezit in de stad. Hij wist mij te vertellen dat er maar een handjevol mensen waren die legaal een vuistvuurwapen

voorhanden mocht hebben. Voor de rest was er dus sprake van illegaal wapenbezit.

Ik ben, samen met mijn directeur, eens op een heel grote wapenbeurs in Las Vegas geweest. Na de beurs wil je je wel wat ontspannen. We hadden voor het hotel een heel luxe touringcar zien staan. Op de zijkant stonden allerlei volautomatische wapen afgebeeld. Wij dachten in onze naïviteit dat deze bus het vervoer verzorgde van ons hotel naar de beurs. Nou, niets was minder waar. Deze bus verzorgde het vervoer van ons hotel naar een enorme wapenzaak met daarnaast een grote schietbaan. Onze nieuwsgierigheid werd natuurlijk geprikkeld en we zijn ingestapt. Daar aangekomen kregen wij uitleg door instructeurs. We konden een volautomatisch vuurwapen naar keuze huren. We kochten de munitie en konden zonder verdere begeleiding onze gang gaan. Ik was heel wat gewend maar dit was wel weer een eyeopener. We hebben die middag heerlijk geschoten. Zo'n kans krijg je natuurlijk nooit weer.

Ik zag laatst een documentaire op tv die opgenomen was in Texas. Daar mag werkelijk alles! Een wapenverzamelaar beschikte over een elektrisch aangedreven Gatling meerloops-machinegeweer. De vuursnelheid van dit wapen zit tussen de tweeduizend en zesduizend schoten per minuut! De presentator van het programma beschikte over een helicopter met hierop de montage voor dit wapen. Daar gingen ze eens lekker mee aan het knallen. Er werd een sloopwrak in de woestijn geplaatst. Er bleef niets van over. En dat kan daar allemaal.

Laten we dat maar catalogiseren als cultuurverschil in optima forma!

Mijn herinneringen aan veertig jaar wapenhandel

Diep ademhalen en never give up

Het begon allemaal met een advertentie in een regionaal dagblad:

‘Groothandel in wapens en munitie zoekt een allround vakman voor de reparatieafdeling. De vakbekwaamheidseis is mts fijnmetaal.

Het beginsalaris bedraagt 1666,67 gulden. Alleen schriftelijk solliciteren is mogelijk’.

Dit leek mij wel wat. Ik ben altijd al geïnteresseerd geweest in de technische kant van vuurwapens. Ik heb zelf de opleiding mts werktuigbouwkunde gedaan, dus dat zat wel goed.

In die tijd beschikte je nog niet over een computer en Indeed. De sollicitatiebrief bestond uit een handgeschreven brief, aangevuld met een referentieoverzicht en een cv. Ik heb dit toen allemaal netjes voor elkaar gemaakt en naar het bedrijf gezonden. Na een week werd ik uitgenodigd voor een gesprek. Ik ging nog snel even naar de kapper en heb mijn beste kleding uitgezocht. Hier zou het niet fout door gaan. De ochtend van het gesprek moest ik op mijn Zundapp GTS 50, jawel, door de stromende regen naar het bedrijf. Dat was wel even een entrance! Gelukkig waren de beide directeurs buitenmensen en werden ze zelf ook regelmatig verrast door slechte weersomstandigheden. We hebben sa-

men een goed gesprek gehad, ik vernam ook dat het bedrijf al geruime tijd zonder reparateur zat en er een behoorlijke achterstand op de reparatieafdeling was ontstaan. We zijn uit elkaar gegaan met de opmerking dat ik misschien uitgenodigd zou worden voor een tweede gesprek. Toen begon het spannend te worden. En ... na een week kwam deze uitnodiging. Gelukkig was het nu prima weer. Naast het gesprek kreeg ik een rondleiding door het bedrijf en brachten we een bezoek aan de reparatieafdeling. Dat was wel even wat. Dat 'geruime tijd zonder reparateur' was toch wel een behoorlijk understatement. Ik kon zien dat het wel wat was opgeruimd maar dat er stapels reparatiewapens lagen. Ook de onderdelen voorraad en administratie deden mijn wenkbrauwen fronsen. Het zou wel een hele uitdaging worden om dit allemaal op de rails te krijgen. Maar ... wil je wat, dan moet je wat. We zijn overeen gekomen dat ik de maandag daarop aan de slag zou gaan. Dat was in elk geval geregeld!

Ik heb eerst een plan gemaakt hoe ik deze klus gestructureerd op de rails kon krijgen. 's Ochtends ben ik begonnen met het repareren van de luchtdrukwapens en 's middags heb ik een start gemaakt met het uitzoeken van alle onderdelen. Daarnaast moest er ook een administratie op poten worden gezet. Deze aanpak werkte. Door afwezigheid van internet kon ik mijn kennisniveau alleen vergroten door het bestuderen van vooral Amerikaanse en Duitse wapenboeken en tijdschriften. Ik heb toen heel wat avonden zitten studeren. Maar ... stapje voor stapje maakte ik progressie. Na een maand heb ik ook een start gemaakt met de reparatie van de diverse vuurwapens. De lat hiervoor lag wel wat hoger dan het repareren van luchtdrukwapens. Dit was het serieuze werk.

Het is een proces van twee passen naar voren en soms weer één pas terug. Daarbij is ook wel eens wat helemaal fout gegaan. Een tweetal voorbeelden hiervan. Mijn beide directeuren waren allebei enthousiaste jagers. Het hagelgeweer van een van hen functioneerde niet goed. Of ik er eens naar wilde kijken. Achteraf kan ik zeggen dat mijn ervaring op dat moment nog niet voldoende was om het probleem op te lossen. Noem het maar jeugdige overmoed. Daardoor ging het ook stevig fout en het geweer, na door mij gerepareerd te zijn, functioneerde nog steeds niet naar behoren. Sterker nog, er was nog een probleem bijgekomen. Dat moest ik dan even uitleggen en dat lukte niet. Het enthousiasme bij de goede man kende geen grenzen en ik dacht, ik kan vertrekken en krijg nog een schot hagel na. Maar ... dat ging anders. Het was van zijn kant ook een inschattingfout geweest om mij dit te laten repareren maar ik moest de volgende keer wel beter aangeven waar mijn grenzen lagen. Het geweer is naar de fabriek gezonden en is daar gerepareerd.

Het tweede geval ging om een kogelgeweer waar ik een kijker op moest monteren. Op deze kijker zat een kunststof bescherm laag. Ik was inmiddels getrouwd en droeg een trouwring. De rest valt denk ik wel verder in te vullen. Tijdens de montage heeft de trouwring een kras in de kijker gemaakt. Op zo'n moment kun je wel door de grond gaan. Maar ervoor weglopen kan niet. We hebben de klant uitgenodigd en zijn tot overeenstemming gekomen. En ... ik heb nooit meer een trouwring op mijn werk gedragen. Point taken!

Na maanden van bloed, zweet en tranen begon het er wat op te lijken. Mijn kennisniveau steeg en ik kon onze klanten van advies dienen. Toen begon het echt leuk te worden. Ook

niet onbelangrijk, mijn directeur was tevreden. Ik ben nooit het bezoek van zijn moeder aan het bedrijf vergeten. Ze was een statige oude dame en een van de medeoprichters van het bedrijf. Ze kwam bij mij op de reparatieafdeling met de opmerking 'Mijn zoon heeft gezegd dat ik hier eens op bezoek moest gaan'. Ik heb haar toen een uitgebreide rondleiding gegeven. Ook hebben we samen gesproken over mijn visie op de reparatieafdeling. Het was voor mij een duidelijk signaal dat ik op de goede weg was. Never give up.

Als geweermaker kwam ik uiteraard veel in aanraking met onze klanten. Dit waren veelal jagers en sportschutters en soms een dierenarts. Daarnaast moest ik ook op technisch gebied de contacten onderhouden met onze toeleveranciers over de hele wereld.

Ik herinner mij nog een aantal gebeurtenissen die zich bij uitstek lenen als voorbeeld voor publicatie. Ze geven een duidelijk beeld van de relatie tussen geweermaker, klant of toeleverancier.

Ik heb ze titels gegeven:
Tot tranen toe geroerd
Waarom werkt het dan niet meer?
Man naar mijn hart
Psychologie van de schietsport
Toch wel heel dure munitie
Beetje eigenwijs
Ook een fabrikant glijdt wel eens uit

Tot tranen toe geroerd
Op een ochtend kwam mijn directeur bij mij op de repa-