

# VAEX

THE LIVESTOCK TRADERS

2445

2490

## MAGAZINE 2020

DIT IS VAEX **VAEX GROUP** P4 INTERVIEW **ILONA** P6 INTERVIEW **RUUD** P8 EEN VROUWEN-  
TEAM IN **ROEMENIË** P12 **NEED TO KNOW** P14 **NICE TO KNOW** P20 **ROBERTO DE POL**  
DALL'ITALIA! **ROBERTO** P22



# Inhoudsopgave



04

**Dit is VAEX**  
Een compleet portret



12

**VAEX  
in Roemenië**  
Een vrouwenteam in  
Roemenië!



06

**Interview: Ilona**  
Van lerares Frans naar  
koeienhandelaar



14

**Need to know!**



08

**Interview: Ruud**  
'We moeten ons  
meer richten op de  
internationale markt.'



20

**Nice to know!**



10

**Gegevens 2019**  
Infographic



22

**Roberto de Pol  
Dall'Italia**



**“Daar ligt hij dan: *het VAEX magazine van 2020!* Met trots presenteer ik het resultaat.”**

Als kleine jongen kreeg ik de varkenshandel met de paplepel ingegoten. “Ons pap” gaf het goede voorbeeld. Hard werken en hart voor de zaak. Deze passie heb ik van hem overgenomen en deel ik graag met mijn gezin en collega's. Met ons team proberen we iedere dag weer klanten tevreden te stellen en onze dieren veilig en gezond te verhandelen en te transporteren. Zoals ons motto luidt: 't Komt Goed!

De handel in varkens en biggen, maar ook zeker in fokrunderen. Dit is waar we goed in zijn en waar we met een gemotiveerd en enthousiast team iedere dag aan werken. 2019 is een turbulent jaar geweest, maar door geduld te hebben, nieuwe markten, klanten en leveranciers op te zoeken, hebben we ons goed weten te profileren in de markt. VAEX is bekend in de markt en niemand kan meer om ons heen!

Voor het komende jaar zie ik veel goeds. In de laatste 3 jaar hebben we meer structuur in de handel van karkassen kunnen brengen. In 2020 willen we ons nog meer gaan focussen op het versterken van deze markt en ons verder gaan oriënteren in de vleesonderdelen markt. Naast nieuwe markten willen we natuurlijk ook uitbreiden en sterker worden op onze huidige markten. We blijven dus steeds op zoek naar nieuwe klanten en nieuwe leveranciers.

Als laatste wil ik de klanten, leveranciers, maar ook zeker mijn collega's bedanken voor de fijne samenwerking het afgelopen jaar. Ik hoop dat we dit nog lange tijd mogen volhouden.

*Bedankt en veel leesplezier!*



# DIT IS VAEX

*In 1971 startten de broers Toon en Leo Govers hun varkenshandel Gebroeders Govers B.V., vanuit een werkkamer aan huis. Inmiddels zijn we bijna vijftig jaar verder. Vijftig jaar van talloze ontwikkelingen en vernieuwingen, waarbij het warme gevoel van een familiebedrijf altijd is gebleven. Dit is het VAEX van nu.*

## **VAEX Group**

De handelspartner die weet wat u beweegt! VAEX Group is onze overkoepelende organisatie, waaronder zowel de varkens- en veehandel als de truckhandel valt. Twee verschillende takken, die beide zelfstandig opereren vanuit eenzelfde klantgerichte gedachte: 'Nee kennen we niet, en ja ligt om de hoek!'. Allebei nationaal én internationaal actief, vanuit passie voor hun product.

## **VAEX The Truck Traders**

Voor gebruikte en nieuwe trucks, trailers en exclusieve voertuigen op maat. En dan bedoelen we ook écht op maat. Wij zijn niet alleen specialist op het gebied van in- en verkoop, maar bieden ook onderhoud en ombouwmogelijkheden in onze moderne werkplaats bij het bedrijfspand in Ravenstein. Een compleet nieuw interieur in uw voertuig? Onze customizers van BUFFL zorgen ervoor. Transport van uw vervoermiddel? Wij starten met liefde de motor van onze exclusieve berger. In- en verkoop, inruil, onderhoud, customizing, binnendienst en transport: The Truck Traders bieden een totaalconcept van A tot Z!

## **VAEX The Livestock Traders**

Bijna 50 jaar ervaring met de handel in biggen, varkens, zeugen en fokrunderen. Handel vanuit een basis van vertrouwen en met een persoonlijke benadering. Vraag dat maar na aan ons brede netwerk van afnemers en leveranciers in Nederland, Europa en daarbuiten. Het welzijn van dieren verliezen we nooit uit het oog. Flexibel? Jazeker! Door onze eigen transportafdeling AXIS Eurolink, met een ruim en modern wagenpark, en onze ruststal Anhoka in Hongarije. In- en verkoop, ook vanuit de vestiging in Roemenië, service, bemiddeling, kwaliteitszorg en transport: daarvoor zorgen The Livestock Traders. Veelzijdiger kan bijna niet!



# VAN LERARES FRANS NAAR KOEIEN- HANDELAAR



**Ilona: "Wanneer alle dieren in goede conditie bij een tevreden klant worden gelost, dan ben ik trots en heel gelukkig."**

## Wist je dat Ilona...

- alles van het rund lekker vindt, maar dat een goed stukje steak haar voorkeur krijgt.
- het dikke pak sneeuw in de winter in haar thuisland Rusland mist.
- haar diploma lerares Frans en Engels op de universiteit gehaald heeft.
- houdt van reizen, lezen, taalles geven aan kinderen en creatief bezig zijn met haar zoon.
- geniet van haar werk als al haar dieren veilig en gezond op de plaats van bestemming arriveren.



*Al meer dan elf jaar is Ilona een bekend gezicht binnen de VAEX familie. Waar ze begon met de verkoop van trucks, eindigde ze al snel op de koeien afdeling. Vol passie en expertise heeft ze in de afgelopen jaren al vele koeien op transport gezet. Ze kwam vanuit Rusland, via Frankrijk waar ze haar man leerde kennen, naar Nederland toe. Hier is ze na het afronden van haar studie bij toeval bij VAEX terecht gekomen. VAEX was op dat moment op zoek naar iemand die trucks en vee in Russisch sprekende landen wilde gaan verkopen. Trucks verkopen leek haar leuk, omdat haar vader vrachtwagen chauffeur was geweest, maar het woord vee had de van oorsprong Russische niet zo goed begrepen. Dat kwam dus als een verrassing. Maar leergierig zoals Ilona is, leerde ze snel alles over de trucks en de dieren en groeide ze uit tot één van onze top verkoopmedewerkers.*

### Hoe zie jij de rundveemarkt over 5 jaar?

"Persoonlijk denk ik dat de vraag naar runderen redelijk stabiel zal blijven gedurende de komende jaren. Betreffende het aanbod en de mogelijkheden tot transport zal er nauwelijks iets veranderen. We hebben dit jaar gezien dat Nederland geen grote aantallen runderen voor de exportmarkt kan aanbieden en dat zal de komende jaren door de nieuwe regelgeving en de strengere eisen voor veehouders waarschijnlijk niet veel veranderen. Duitsland blijft een grote exporterende markt, maar ook hier krijgen we steeds meer beperkingen op het gebied van lange afstand transport. Het wordt de laatste tijd steeds moeilijker om runderen, maar ook zeker dieren in het algemeen, voor Rusland, Kazachstan of Georgië te certificeren en ze op transport te zetten. Naast Nederland en Duitsland volgen ook vele andere West-Europese landen deze regelgeving. Toekomstperspectieven zouden in Oost-Europa kunnen liggen, maar misschien kunnen we ook wel weer Amerikaanse dieren gaan verkopen..."

### Wat was voor jou een geluksmomentje in je periode bij VAEX?

"Naast dat ik altijd erg gelukkig ben als al "mijn" dieren veilig en gezond op locatie arriveren, was ik ook erg trots toen we onze eerst vlucht koeien vanuit Canada naar Rusland hadden georganiseerd; of na de aankomst van onze eerste boot koeien die helemaal van Amerika naar Rusland was gekomen. Als je dan ziet dat zo'n groot project, zo'n lange reis, goed verloopt en dat alle dieren in goede conditie bij een tevreden klant worden gelost, dan voel ik me trots en heel erg gelukkig. Nu regelen we regelmatig lange afstand transporten via boot, vliegtuig, of vrachtwagen, maar toch ben ik elke keer weer enthousiast als de dieren goed arriveren."



# EEN GROTERE INTERNATIONALE MARKT

*Ook Ruud is al zestien jaar een sterke kracht binnen de VAEX familie. Vol enthousiasme en met heel veel kennis en ervaring heeft hij in zijn tijd bij VAEX al vele biggen en varkens op transport gezet. Van thuis uit had hij altijd al affiniteit met het boerenleven. Hij had dan ook met zijn vader en broer een regionale biggen en varkenshandel. Met hun eigen vrachtwagens bedienden ze de boeren uit voornamelijk Duitsland en de Benelux. Toch sprak de internationale markt Ruud ook erg aan. Na kennis gemaakt te hebben met Dirk, Pim, en de rest van de familie Govers besloot hij om met zijn personeel en vrachtwagens bij VAEX te komen. Hier kreeg hij veel vrijheid en mocht hij al zijn ideeën uitvoeren. Uitdagingen pakte hij met beide handen aan en daardoor groeide hij uit tot een trotse en belangrijke spil binnen het VAEX sales team.*

## **Hoe zie jij de varkens en biggen markt over 5 jaar?**

Door de aanscherping en vernieuwing van wetten en regelgeving betreffende de veesector in Nederland gaan er de komende jaren nog behoorlijk wat boeren stoppen. Dit betekent dat er minder varkens gaan komen in ons land. Daarnaast is de regelgeving omtrent lange afstand transporten in Nederland ook aangescherpt. Welk effect dit heeft op de markt moet nog blijken, maar het zal het naar mijn mening niet gemakkelijker maken. Ook krijgen we in opkomende mate te maken met dierenactivisten en staat onze gehele sector in de schijnwerpers. Deze drie factoren leiden er toe dat we ons moeten gaan richten op een grotere internationale markt. Dit doen we al in Denemarken en Duitsland, maar hoe we hier verder mee om kunnen gaan en hoe we kunnen groeien in deze markt... dat wordt de uitdaging!

## **Wat is de grootste blunder die jij ooit tijdens je werk maakte?**

Tijdens het laden van een vracht biggen in Oost-Duitsland kwam ik erachter dat mijn auto in het slot was gevallen. Ik kon hem niet meer openen, omdat de sleutel nog achter in de kofferbak van de auto lag. We hadden de Duitse wegwacht erbij gehaald, maar die kon niets voor ons betekenen. Na het inslaan van een ruit kwamen we erachter dat er niets anders op zat dan de reservesleutel te laten bezorgen met de internationale pakketdienst. In mijn overall en Crocs moest ik dus wachten totdat de volgende dag mijn pakketje arriveerde. Gelukkig kreeg ik van de lokale boer vijftig euro om, in mijn overall en Crocs, een schnitzel te gaan eten en een hotel te boeken.



## **Wist je dat Ruud...**

- vroeger vrachtwagen chauffeur wilde worden op een Campina wagen.
- een echte Harley Davidson fanaat is.
- dol is op spareribs en biefstuk met champignons.
- houdt van muziek en op stap gaan met vrienden.
- een hekel heeft aan onenigheid en sporten.

# GEGEVENS 2019

**1,4 mln**  
verhandelde dieren

**€175 mln**  
totale omzet  
van VAEX Group

**4.750 ton**  
verhandelde karkassen

**€125 mln**  
totale omzet van  
VAEX The Livestock Traders

**15%**  
omzetstijging in euro's  
t.o.v. 2018

## AXIS EUROLINK

**5**  
medewerkers  
kantoor

**19**  
medewerkers kantoor  
Nederland

**7**  
vaste  
chauffeurs

**6**  
medewerkers  
kantoor Roemenië

**5**  
opstappers

**Slachtvarkens**  
totaal in- en verkoop: **148.600**

**Slachtbiggen**  
totaal in- en verkoop: **67.500**

**Zeugen**  
totaal in- en verkoop: **20.000**

Spanje  
**269.600**

UK  
**35**

België  
**14.100**  
**45.700**

Nederland  
**1.400**  
**419.500**  
**123.400**

Denemarken  
**700**  
**355.800**

Duitsland  
**3.010**  
**261.900**  
**120.300**

Polen  
**114.500**

Hongarije  
**86.200**  
**13.700**

Slovenië  
**17.800**

Kroatië  
**70.900**

Roemenië  
**16.500**  
**156.700**

Italië  
**213.800**

Armenië	35
Georgië	130
Pakistan	195
Rusland	4.680
Turkmenistan	35
Overige landen	7.600

**Inkoop fokrunderen**  
Totaal: 5.110

**Verkoop fokrunderen**  
Totaal: 5.110

**Inkoop biggen**  
Totaal: 1.154.000

**Verkoop biggen**  
Totaal: 1.154.000



## VAEX IN ROEMENIË

Met haar zes personeelsleden is het team in Arad ook echt een sterke kracht binnen de VAEX familie. De verkopers, maar ook zeker de sales support, hebben ervoor gezorgd dat VAEX steeds actiever en bekender wordt op de Oost Europese markt. Roemenië, maar ook Hongarije en andere omliggende landen behoren tegenwoordig tot het gebied waarbinnen VAEX opereert.

Het team, dat alleen maar uit vrouwen bestaat, werkt nauw samen en behandelt haar klanten en collega's op een persoonlijke en informele manier. Het kantoor straalt uit dat ze hart voor de zaak hebben en de connectie met het team in Nederland wordt steeds sterker. Eén grote VAEX familie is waar we naar streven!

Team Roemenië heeft veel ervaring met de markt, kent bijna alle boeren en handelsmaatschappijen, en kent de taal en cultuur van haar klanten. Deze eigenschappen hebben ervoor gezorgd dat VAEX Roemenië zich heeft kunnen ontwikkelen tot een autoriteit op de markt. Maar VAEX gaat door! Commerciële doelstelling voor 2020 is doorgroeien in de huidige, Oost Europese, landen en pionieren in nieuwe, omliggende landen. Het creëren van naamsbekendheid staat hierbij centraal. Ook qua aanbod wil men groeien; van biggen tot karkassen, verticale integratie en optimalisatie is het doel.



# EEN VRO UWENTEAM IN ROEMENIË!

V.l.n.r.: Eva, Carmen, Cecilia,  
Adina, Elyana & Denisa.

Sinds 3 jaar is VAEX in Roemenië actief met de verkoop van varkensarkassen. Eerst incidenteel, maar de laatste 2 jaar begint daar steeds meer structuur in te komen. In 2019 waren er vijf vrachten per week. In 2020 staat het doel om dit naar acht vrachten per week te brengen. Met het oog op onzekere ontwikkelingen binnen diertransporten op lange afstand is dit een goede tak om verder te ontwikkelen.

Naast de handel in varkensarkassen gaat VAEX zich in 2020 ook verder verdiepen in de handel in vlees onderdelen. VAEX merkt dat hier vraag naar is bij afnemers in Roemenië en gaat daarom actief op zoek binnen het netwerk naar middelgrote slachterijen en vleesverwerkers die nog niet of weinig actief zijn op de Roemeense markt. Dit alles, willen we gaan uitvoeren met een kleiner wagenpark. Vanaf heden zal het wagenpark

van VAEX Spedition SRL verdwijnen en zullen de vrachten gereden worden door oude bekenden en charters.

*‘Team Roemenië heeft veel ervaring met de markt, kent bijna alle boeren en handelsmaatschappijen, en kent de taal en cultuur van haar klanten.’*

Naast commerciële doelstellingen zijn er ook interne doelen gesteld. Het kantoor personeel gaat actiever ondersteuning bieden aan het commerciële team, zodat het commerciële team vaker de weg op kan. Dit betekent dat bij alle activiteiten binnen het kantoor de handel centraal staat. Aangezien VAEX zich gaat verbreden in de markt

wat betreft vlees onderdelen moet het kantoor personeel hiervoor kennis opdoen en zich verdiepen in deze nieuwe markt. Een andere uitdaging voor het kantoor personeel is dat ze zich moeten gaan verdiepen in sales support werkzaamheden aangezien er een groot deel aan transport administratie wegvalt. Met een goede samenwerking vanuit het hoofdkantoor in Nederland worden deze uitdagingen positief tegemoet gezien voor 2020.

**Kortom, een gezellig team dat vooruit wil. Een veel-belovend lid van de VAEX familie.**



Ontwikkelingen binnen de agrarische sector:

# STIKSTOFDISCUSSIE & STIJGENDE VARKENSPRIJZEN

*In 2019 heeft er zich veel afgespeeld binnen de agrarische sector. In Nederland is er veel te doen rondom de stikstofdiscussie. Boeren laten niet met zich sollen en zijn massaal de straat op gegaan. De boer heeft de sympathie van het Nederlandse volk teruggewonnen.*

Binnen de varkenssector is er veel te doen geweest omtrent de Afrikaanse Varkens Pest. De varkenspest binnen Europa heeft voor onzekerheid in landen als Roemenië en Polen gezorgd, daar is het maar niet rustig te krijgen. Ook België heeft er last van gehad, het gebied breidt zich niet uit, maar het is er nog altijd aanwezig. Niet alleen in Europa woedt de Afrikaanse Varkenspest, ook in Azië is de dierziekte nog steeds groots aanwezig. Het lijkt nog veel erger dan in Europa. Dit leidt er onder andere toe dat er in met name een land als China al miljoenen varkens zijn vernietigd en de varkensstapel enorm is ingekrompen. Omringende landen zijn de dupe van deze dierziekte. Een ziekte waar tot op heden nog geen vaccin voor gevonden is.

Dit heeft geleid tot tekorten aan varkensvlees, waardoor de varkensprijzen binnen Europa richting eind 2019 tot een ongekend hoog niveau zijn gestegen. Sinds de varkenspest in 1997 zijn de prijzen niet meer op dit niveau geweest.

China komt varkensvlees te kort, waarschijnlijk voor langere tijd. Dat maakt dat varkens stijgen in prijs, en dat de biggen meeliften in dit prijsniveau. De vraag is hoe lang dit blijft lopen. Hoe lang hebben de Chinezen Europa nog nodig, 1 jaar? 2 jaar? Of zijn er andere werelddelen als Noord-Amerika die de tekorten aan varkensvlees op de Aziatisch markt beter en voordeliger in kunnen vullen? Dit zijn vraagstukken die zich afspelen voor de varkensmarkt in 2020.

Ondertussen loopt de stikstofdiscussie gewoon door. In 2020 zal er meer duidelijkheid komen over wat dit voor de sector gaat betekenen. Gaat de werkelijke halvering doorgezet worden? Of wordt er naar de boeren geluisterd en zal dit op een veel vriendelijkere manier gaan gebeuren?





## Logistiek

In 2019 is er veel gebeurd binnen de logistieke afdeling van VAEX Group, AXIS Eurolink. Het doel vorig jaar was om een aparte logistieke afdeling te creëren, een eigen entiteit, en daardoor de omzet van eigen transport en vooral ook van transport voor derden te vergroten. Deze doelen zijn gedurende het jaar sterk bijgesteld en de focus werd al snel op het transport van de eigen handel gericht.

Aangezien de focus ligt op de eigen varkens- en veehandel, is er besloten om het aantal eigen trekkende eenheden te verlagen naar vier stuks die als thuisbasis Nederland kregen. Wel zijn er een negental eigen trailers overgebleven die momenteel getrokken worden door charters. Charters die volledig in de bedrijfsstijl en onder de verantwoording van VAEX vallen. Op deze manier wordt toch de kwaliteit en flexibiliteit van het transport gegarandeerd.

Het was dus een bewogen jaar voor de logistieke afdeling. Des te meer reden om er komend jaar nog harder tegenaan te gaan. In 2020 zal de focus echt op het transporteren van eigen handel liggen. De kenmerkende bordeaux rode auto's met de uitspraak "t Komt goed!" zullen dus zeer zeker in 2020 weer op de Europese wegen te vinden zijn!

## Wist je dat VAEX...

- een ALL-IN service biedt wat betreft fokrunderen? Van de selectie tot pedigree certificaten, bloed testen, quarantaine, transport, verzekering en advies. VAEX kan het regelen van A tot Z.
- een diversiteit aan rassen levert? De nadruk ligt op Holstein Friesian runderen. Daarnaast levert VAEX pinken, drachtige vaarzen en fokstieren van verschillende rassen.

## FOKRUNDEREN

Het jaar 2019 is wat rommelig geweest. Met weinig aanbod vanuit Nederland waren er zorgen om de vraag in Rusland te kunnen voorzien. De vraag vanuit Rusland bleef dit jaar wat achterwege waardoor er toch genoeg aanbod was. Met pieken en dalen door het jaar heen zijn er toch een mooi aantal van 4600 fokrunderen in Rusland verkocht. Ruim 1000 stuks meer dan vorig jaar. Het aanbod kwam voornamelijk uit Duitsland. Naast Rusland hebben we ook projecten in Georgië, Turkmenistan, Pakistan, Armenië en Groot-Brittannië kunnen realiseren. Per vliegtuig, boot en vrachtwagen hebben we weer verschillende fokrunderen mogen vervoeren.

We streven ernaar om in 2020 meer stabiliteit in onze afzet te creëren, waardoor we de aanvoer ook beter en structureler kunnen regelen. Bovenal hebben we 2019 als een goed jaar afgesloten en gaan we 2020 met het volste vertrouwen tegemoet.



## HET COMMERCIEEL TEAM ON THE ROAD

Het commercieel team van VAEX is vaker onderweg dan dat het op kantoor aanwezig is. Dit houdt de band met klanten en leveranciers erg sterk. Daarnaast zorgt dit ervoor dat het team kennis van de markt behoudt waardoor elk land met expertise bediend kan worden. Dankzij de jarenlange ervaring van het salesteam, de internationale vertegenwoordigers en het kantoor in Roemenië heeft VAEX erg veel kennis in huis en kan het op een professionele doch informele manier deze informatie met haar klanten delen. Als de markt stroef loopt, kan het commerciële team er voor zorgen dat er dankzij het grote netwerk een ander afzetkanaal kan worden gevonden. Hierdoor kan de boer er altijd vanuit gaan dat zijn biggen of varkens worden geladen.



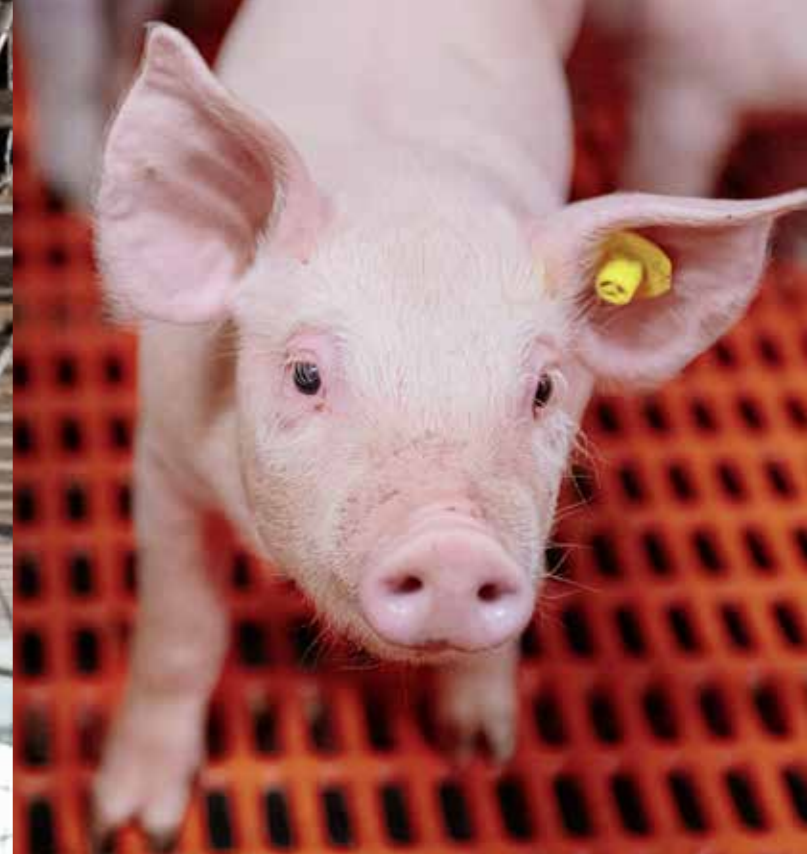


Dirk over de ontwikkelingen binnen de agrarische sector:

# Sterke groei internationale handelsrelaties

Door de ontwikkelingen van de afgelopen jaren hebben we al veel handelsrelaties buiten Nederland gecreëerd. Dit zal de komende jaren alleen maar meer worden, het grootste gedeelte van de in- en verkoop van dieren loopt al niet meer via Nederland. Dit maakt dat VAEX minder afhankelijk is van de ontwikkelingen die zich binnen Nederland plaatsvinden. Desalniettemin betreuren wij het enorm wanneer er een gedwongen krimp op onze thuismarkt zou gaan plaatsvinden. Dat willen we dan ook laten zien doordat we aan boerenprotesten deelgenomen hebben en ook meerdere malen onze steun hebben gegeven. #TROTSOPDEBOER

VAEX kijkt per dag wat er gebeurt, speelt hierop in en kijkt verder over de grens. Er zullen altijd gebieden zijn waar te weinig of te veel biggen worden geproduceerd. Zo proberen we linksom of rechtsom altijd de lijntjes met elkaar te verbinden. Dit geldt ook voor de landen waar de varkenspest heerst. In deze landen koopt VAEX bijvoorbeeld karkassen voor Roemenië. Op deze manier proberen we flexibel te zijn en met de ontwikkelingen mee te bewegen. Dat er het een en ander gaat gebeuren in 2020 is duidelijk, maar we gaan er vol goede moed tegenaan! Of zoals VAEX typeert: 't Komt goed!



## Varkens- en biggenmarkt binnen VAEX

Op inkoop gebied is de biggenmarkt weer uitgebreid. Denemarken en ook zeker Duitsland en Hongarije nemen een steeds voornamere plaats in. Er zijn zelfs biggen gekocht in Italië. De afzet van biggen heeft zich mooi verspreid over Europa. Italië, Spanje en Roemenië zijn de voornaamste landen gebleken, maar zeker ook in de andere landen binnen Europa is VAEX overal actief geweest. Door de komst van Gert Posthouwer heeft VAEX door het jaar 2019 heen een stevigere voet aan de grond gekregen op de afzetmarkten Duitsland en Polen. Als de markt het voldoende toelaat wil VAEX in 2020 weer het aantal verkochte dieren van 1.500.000 realiseren, net zoals in 2018.







## Blijf op de hoogte

Al sinds 2016 verzamelt VAEX wekelijks de varkensprijzen, deze worden gebundeld op de website en verstuurd per e-mail. Daarnaast wordt ook wekelijks vraag en aanbod uit de markt rondgemaild, zodat er voor klanten en leveranciers naar passende oplossingen kan worden gezocht. Ook geïnteresseerd in een wekelijkse update van de varkensprijzen of vraag en aanbod? Aanmelden kan via [www.vaex.nl/signup](http://www.vaex.nl/signup).

Op sociale media is VAEX natuurlijk ook niet te missen. Van nieuwsberichten tot filmpjes en foto's, alles komt voorbij op Facebook. Er wordt zelfs een 'On The Road' album bijgehouden waar de mooiste foto's van VAEX vrachtwagens on the road voorbij komen. Nieuwsgierig? Volg ons op [facebook.com/vaexgroupBV](https://facebook.com/vaexgroupBV).

## Nieuwe combi vrachtwagen

In november 2019 was het dan eindelijk zover, de onthulling van de nieuwe combi! Met muziek, champagne en vuurwerk werd de truck onthaald door het complete team chauffeurs. The Truck Traders hebben deze nieuwe veewagen volledig naar onze wensen samengesteld. Er kan lange afstand transport mee gereden worden en het maximale aantal vierkante meters kan benut worden. Een echte aanwinst voor VAEX.

## De VAEX instelling

Het team van VAEX hecht zeker zoveel waarde aan de instelling, inzet en betrokkenheid als aan het opleidingsniveau van haar medewerkers. VAEX vindt het belangrijk dat iemand in het team past, leergierig is, en er altijd voor gaat. Dit is ook te merken aan de VAEX spirit! Uitspraken als "gas geven", "hard werken", en "t komt goed" zijn regelmatig te horen in de gangen van het kantoor en typeren de instelling van team VAEX. Dit in combinatie met hart voor de zaak, een informele werksfeer en een flexibel werkrooster geeft precies weer waar VAEX voor staat. Met deze instelling probeert het team modern te blijven en met volle inzet haar markten te veroveren.

## Wist je dat VAEX...

- vertegenwoordigers heeft voor de varkens in Italië en Kroatië en voor de koeien in Rusland, Georgië, Kazachstan, Wit-Rusland en Pakistan;
- in meer dan 20 landen dieren heeft geleverd in 2019, zowel binnen als buiten Europa;
- medewerkers heeft die in totaal maar liefst 11 talen spreken! Roemeens, Kroatisch, Spaans, Italiaans, Frans, Nederlands, Duits, Engels, Russisch, Hongaars en Mandarijn;
- haar personeel elke dag een lunch aanbiedt met gebakken of gekookte eitjes van de office manager Linda Carels;
- bijna alleen maar V8 motoren rijdt;
- houdt van een goede borrel en goed eten. Elke zomer wordt er een barbecue georganiseerd, regelmatig hebben er ski-weekendjes plaatsgevonden en er wordt vaak een reden bedacht om een borrel te pakken;
- de eerste lichten op kantoor al vroeg branden tussen 6 en 7 uur in de ochtend en dat de lichten pas weer uitgaan tussen 6 en 7 uur in de avond;
- de gemiddelde leeftijd van het personeel 34 jaar is.





# ROBERTO DE POL DALL'ITALIA!

*Ook onze commissionair Roberto uit Italië maakt alweer enige tijd deel uit van de VAEX familie. Deze hardwerkende Italiaan heeft veel verstand van varkens, maar nog veel meer van de varkenshandel. Al verschillende jaren is hij dan ook actief in deze wereld. In 2016 kwam Roberto voor het eerst met VAEX in contact. Hij was meteen enthousiast over de professionaliteit van het team en hij wilde graag met de "good guys" van VAEX samen gaan werken. Nog steeds doet hij dit alle dagen met volle inzet. Bellen, e-mailen en autorijden, hij kan het allemaal tegelijk. Heel efficiënt en goed voor de handel, maar tot blijdschap van collega's en medeweggebruikers, heeft hij toch besloten om een chauffeur te regelen voor zijn activiteiten op de weg. We kunnen dus wel stellen dat hij hart voor de zaak heeft. Samen met zijn vrouw Silvia is Roberto daarom ook een echte aanwinst voor team VAEX.*

## **Wat vind je het leukste gedeelte van je werk?**

Ik geniet met volle teugen als ik de weg op kan gaan om het hele land door te gaan. Het liefste zou ik iedere dag bij een andere handelaar of boer op een andere plek zijn. Ieder stukje van Italië heb ik in de afgelopen jaren wel gezien. Tegenwoordig reis ik ook veel buiten Italië voor de handel. Landen waar ik veel kom zijn Denemarken en Nederland. Naast het reizen en vind ik het contact en onderhandelen met de boeren ook een van de leukere dingen aan mijn werk.

## **Wat maakt de varkenshandel in Italië zo speciaal in vergelijking met andere Europese landen? En hoe zie je dit in de toekomst?**

Een land als Italië staat bekend als importland van varkens. Het land importeert jaarlijks vele varkens uit landen als Denemarken en Nederland. De Italiaanse varkensprijzen zijn in de afgelopen jaren relatief hoog geweest in vergelijking met andere Europese landen. Hierdoor zijn er altijd veel varkens naar Italië gegaan en heeft Italië nauwelijks varkens geëxporteerd. Dit is sinds enige tijd anders. De Nederlandse en Deense varkens zijn duurder geworden en dus is er vraag naar goedkopere Italiaanse varkens. We hebben te maken met een rare en moeilijke situatie op het moment en hier moeten we goed mee om zien te gaan. We hebben daarom al verschillende biggen naar Spanje geëxporteerd vanuit Italië. Het begin is daar. Ik ben benieuwd hoe dit in de toekomst verder zal gaan lopen. De markt zal door VAEX goed in de gaten gehouden worden.

## **Wist je dat Roberto...**

...als kind motorcrosser of voetballer wilde worden.

...het team van VAEX als goede vrienden beschouwt.

...zijn favoriete stukje vlees spareribs zijn. Als ze weinig vet hebben tenminste!

...bijna alles samen met zijn vrouw Silvia doet.

...geniet van het motorrijden met zijn zoon.

...meerdere activiteiten binnen de varkenssector uitvoert.



#### VAEX GROUP

Heijtmorgen 19  
5375 AL Reek  
The Netherlands  
E: [info@vaex.nl](mailto:info@vaex.nl)  
T: 0031-486472250

#### VAEX THE TRUCK TRADERS

De Verver 4A  
5371 MZ Ravenstein  
Nederland  
E: [trucktrading@vaex.nl](mailto:trucktrading@vaex.nl)  
T: 0031-486411715

#### BUFFL

Heijtmorgen 19  
5375 AL Reek  
Nederland  
E: [buffl@vaex.nl](mailto:buffl@vaex.nl)  
T: 0031-486725067

#### VAEX THE LIVESTOCK TRADERS

Heijtmorgen 19  
5375 AL Reek  
Nederland  
E: [info@vaex.nl](mailto:info@vaex.nl)  
T: 0031-486472250

#### VAEX SPEDITION SRL

SRL Str. Ludovic  
310100 Arad  
Roemenië  
E: [office@vaex.nl](mailto:office@vaex.nl)  
T: 0040-257270617

#### ANHOKA KFT

Külterület 013  
7524 Kiskorpad  
Hungary  
E: [info@anhoka.eu](mailto:info@anhoka.eu)  
T: 0036-309699737

#### AXIS EUROLINK

Heijtmorgen 19  
5375 AL Reek  
Nederland  
E: [planning@axiseurolink.com](mailto:planning@axiseurolink.com)  
T: 0031-850291300



## VAEX meets De Linde

*VAEX in combinatie met horeca. Klinkt dat onlogisch? Vinden wij niet! VAEX Group en restaurant De Linde in Reek hebben elkaar helemaal gevonden. Een gouden combinatie, omdat we allebei gaan voor nét dat beetje extra kwaliteit en service. Maak kennis met... De Linde: Smaakvol recept 'Linde'. Want lekker eten gaat niet alleen over eten.*

#### Men neme..

- 2 jonge, enthousiaste Graafse horecatijgers
- 190 kilo goed gerijpte veehandelaren van het merk 'Govers'
- 4 takjes kennis- en kwaliteitskruid
- Een handvol Brabantse gezelligheid
- 4 eetlepels gastvrijheid
- Zout en Peper

#### Dat combineert men met...

- 1 prachtig pand
- 1 ruim terras
- Een unieke, hippe inrichting en uitstraling
- Een gevarieerd publiek uit de wijde omtrek

#### Het resultaat is...

Een smaakvolle, bruisende plek met voor ieder wat wils. Direct serveren!

**TIP: Zorg voor voldoende bijpassende drankjes, en proost samen op het leven!**

*Dit recept wordt u aangeboden door:*

*Tom en Simone 'Linde'*

*Pim en Dirk Govers 'VAEX Group'*

Heijtmorgen 1  
5375 AL Reek  
E: [hallo@lindereek.nl](mailto:hallo@lindereek.nl)  
T: 0031-486721016