

# Vee & Vlees

21

Het vakblad voor de veehandel  
37e jaargang, 25 oktober 2007



- 3 Veetransporteur laat dierenwelzijn voorgaan
- 8 Aan tafel met... Marc Geensen



- 10 Controle veewagens bij RDW
- 12 Verslag Hoofdbestuur NBHV

**NBHV**

Nederlandse Bond  
van Handelaren in Vee



# Aan tafel met ... Marc Geensen uit I

*Hoe ziet uw bedrijf eruit?*

"Naast de rundveehouderij hier thuis waar ik ongeveer 150 dikbillen (koeien en stieren) heb staan, ben ik vooral bezig met de veehandel. Deze is zeer uitgebreid. Zo koop ik wekelijks nog af te mesten vee op de veemarkt in Chiney, voor mezelf, maar vooral ook voor Nederlandse kooplui. Ik kom al bijna 33 jaar op deze markt. Hiernaast ben ik ook altijd tot het eind toe naar de veemarkten in Den Bosch en Zwolle gegaan. Hierdoor heb ik nu nog vele contacten met Nederlandse handelaars. Verder heb ik nog wat boerenhandel, hoewel hier nog maar weinig veeboeren zijn."

"Sinds 2002 ben ik ook weer in de paardenhandel gestapt. Een enkel slachtpaard, maar vooral de betere springpaarden. Ik koop vooral in België jongere paarden tussen de twee en vijf jaar, en verkoop deze met name aan Nederlandse paardenhandelaren. Zij verkopen de paarden zowel in Nederland als in het buitenland. Momenteel is er veel vraag naar afstammelingen van onder andere Darco, Nabab de Rève Toulon. Doordat ik van vele markten thuis ben, neem ik van alles wat mee, om zo doende de kost te verdienen. Dat lukt gelukkig heel aardig. De veehandel is helaas niet meer als vroeger, dus zoek ik naar nieuwe wegen. Die heb ik nu gevonden."

*Wie bent u en waar staat u voor?*

"Ik ben eigenlijk een handelaar die in hart en nieren voor de vrije handel is. Helaas ontkomen we niet meer aan de commissiehandel die steeds vaker wordt toegepast. Dat is jammer. De vrije handel, met de juiste mentaliteit, namelijk 'een man een man, een woord een woord,' ligt me het beste. Ik heb een grote hekel aan liegen. Eerlijkheid staat bij mij bovenaan. Helaas krijg ik dan soms de klepel op m'n neus. Verder streef ik naar perfectie. Ik wil het namelijk zo goed mogelijk proberen te doen, zowel op

het bedrijf thuis als voor m'n klanten. Correctheid, financieel punctueel, netheid van de veewagen en bedrijf, enzovoorts."

*Als een vriend u zou moeten omschrijven. Hoe zal hij dat doen?*

"De mensen behandelen zoals je zelf behandeld wilt worden, is wel een motto van mij. Ik hoop dat mensen dat ook zo ervaren. Verder ben ik denk ik wel sociaal en vriendelijk, en probeer zo veel mogelijk met anderen mee te denken."

*Hoe is het veehandelsvak op uw pad gekomen?*

"Ik was 17 jaar en net geslaagd voor de Havo. De medewerker van mijn vader stopte juist op dat moment. Mijn vader vond het een geschikt moment voor mij om in te stappen, hoewel mijn moeder het er toen niet mee eens was. Ik werd in één keer 'voor de leeuwen geworpen'. Met de luxe wagen reed ik naar de boeren en met de vrachtauto naar de markten. Nog vóór ik het rijbewijs had, had ik al meer dan 100.000 kilometer gereden! Al rap ging mijn vader niet meer mee naar de veemarkten vanwege zijn gezondheidsproblemen. Mijn moeder is tot op haar 55ste met me meegegaan naar de markten. We verkochten vleesvee nuka's, kalveren en slachtkoeien. Meestal ging de wagen ook weer vol terug met ongeveer zo'n vijftig zeugen of met vaarskalveren vanuit Den Bosch voor de Belgische markt."

"Zelfs nu nog doe ik wel eens wat handel in de slachtzeugen. Ik specialiseerde me ook als tussenhandelaar van importstiertjes voor de stierenmesterij. Inkoop in België en Frankrijk en verkoop in Nederland. Een flinke tijd waarin tot 100 kalveren per week werden verhandeld voor dit doel. Helaas is de stierenmesterij in Nederland vrijwel verdwenen en daarmee ook deze handel. Na de mkz in 2001 is er ook veel veranderd voor de handel. Onlangs had ik zo'n 300 dieren gekocht in



Engeland. Deze handel had ik dit jaar opgestart, totdat mkz wederom roet in het eten gooide. Maar wij veehandelaars zijn flexibel en altijd op zoek naar handel, en wie zoekt zal vinden, hè."

*Hebt u nog andere passies naast uw vak?*

"Jazeker. De sporten voetbal en paarden zijn zeker een passie voor mij. Tegenwoordig doe ik aan zaalvoetbal, maar tot twee jaar terug speelde ik jarenlang in het tweede elftal op het veld. Ook heb ik een keer met het veehandelftal van het Zuiden één jaar meegespeeld, ergens rond het jaar 2000. Kees van de Boogaart (veehandelaar in Veghel) regelde dat.





*In het akkerbouwgebied in Zeeuws Vlaanderen, zo'n 150 meter boven de Belgische grens, ligt het bedrijf van Marc (49) en Gina (49) Geensen. Iedere week bezoekt Marc de veemarkt in Chiney (België). De specialiteit van hem is dat hij goede handelscontacten in zowel Nederland als België heeft. Hierdoor en door de veelzijdigheid in de veehandel, zorgt Marc ervoor dat hij zijn kostwinning vasthoudt, ondanks het wegvallen van vele Nederlandse veemarkten. Cristian van Dinther, buitendienstmedewerker van de Commissie Veehandel van de PVE, wilde er het fijne van weten.*

Dat was heel leuk om te doen, maar het trainen kostte me te veel tijd vanwege de afstand. Volgens mij zaten er toen ook veehandelaren in zoals Kors Dane, Harry Hoogers, Johan van Berne enzovoorts. Ik kan me herinneren dat de overwinning goed werd gevierd! De paardensport heeft me weer te pakken gekregen. Voorheen was ik springruiter in de Z. Jarenlang heb ik daar niets meer mee gedaan, totdat onze dochter Dominique (25) een aantal jaren geleden is gaan rijden (dressuur). Momenteel geef ik ook als hobby paardrijlessen gericht op het springen. Ik moet oppassen dat me dat niet teveel tijd kost. De handel staat natuurlijk op één."

*Het veehandelsvak is niet alleen een beroep, maar een levenswijze. Mee eens?*

"Continu ben ik met het vak bezig. Naast lid van de NBHV en de Cebopa, ben ik ook lid van de VVV (Beroepsvereniging Vlaamse Veehandelaars en Veeproducten). Ik zorg ervoor dat ik ook van de Belgische regelgeving goed op de hoogte blijf. Ik sta altijd klaar voor m'n klanten. De extra uren zie ik meer als hobby en niet direct als werk. Het is een prettige manier van leven, maar uiteindelijk moet er natuurlijk wel wat verdiend worden."

*Welke actualiteit in uw vakgebied speelt momenteel een grote rol in u gesprekken met collega's en boeren*  
"Bluetongue en ook wel mkz en de verschillen waarop de Nederlandse en de Belgische overheid dergelijke problemen oppakken. Nederland wil altijd voorop lopen en gooit meteen alles op slot, waar de Belgen alles zo lang mogelijk open houden. Het lijkt er op dat Nederland de handel zo ver mogelijk wil beperken en dat België ervoor zorgt dat de handelaren hun werk zo goed mogelijk kunnen blijven doen. Dat is zo met deze dierziekten, maar ook op de veemarkten. Zo zijn in België toch nog negen veemarkten actief. In Chiney komen tot 4.000 runderen als het druk is. Dat is wel anders dan in Nederland. Beide landen moeten voldoen aan dezelfde Europese regelgeving, maar geven er volledige andere inhoud aan. Wat dat betreft kan Nederland veel van België leren. En pas op hè, als het nodig is, dan zijn ze zeer streng in België. En terecht!"

*Hoe ziet u de veehandel over 10 jaar*  
"Ik zorg ervoor dat ik het wel volhoud. Onze kinderen Christophe (23) en Dominique (25) hebben geen interesse in opvolging van het bedrijf. Christophe studeert volgend jaar af aan de Universiteit van Tilburg als Master Marketing Management. Dominique is werkzaam als administratief bediende bij een import- en exportbedrijf van auto's en daarnaast ook kunstnagelstyliste. Momenteel is ze in opleiding als schoonheidsspecialiste. De grote veehandelsbedrijven en exporteurs zullen ongetwijfeld blijven bestaan. De kleinere handelaren zullen moeten zorgen dat ze thuis een goede basis hebben met een veebedrijf of iets anders dat gerelateerd is aan de veehandel, anders zal het moeilijk worden om veehandelaar te blijven. Ieder zal z'n weg wel zoeken. De Nederlandse boeren staan bekend om hun flexibiliteit, maar de Nederlandse veehandelaren kennen dat kunstje zeker zo goed!"