



'Ik hou vooral van de contacten'

Fokbedrijf Van de Kerkenhofstede. Het bedrijfsbord aan de weg maakt de link met de witblauwfokkerij meteen duidelijk. Dit is de plek waar Marleen Matthys-De Zutter en Paul Gillis sinds jaar en dag werken aan de topfokkerij van hun witblauwen.

TEKST ANNELIES DEBERGH

De straatnaam Kerkenhofstede wijst bezoekers de weg: hier ligt het witblauwfokbedrijf van Marleen Matthys-De Zutter en Paul Gillis. Aan de voordeur tref ik een enthousiaste boerin. Het is voelbaar waar wat ze zegt: 'Ik hou vooral van het sociale contact dat fokkerij met zich meebrengt.'

Trefzeker stapt Marleen Matthys (53) op de stal af: op het werkerrein in de stallen tussen de talrijke witblauwe fokdieren voelt ze zich duidelijk op haar best. Van klein tot groot, ze kent elke naam, elke pedigree. 'De neiging om me toe te leggen op topfokkerij zat er van huis uit in.'

Naamsbekendheid en sociaal contact

Marleen ziet registratie als haar eerste werkerrein. 'Alles begint met afstammings registreren', zegt Marleen. Om alle geboortegegevens in kaart te brengen, houdt ze continu een uitgebreid dagboek bij waarin ze alle gegevens zorgvuldig noteert. 'Zo kun je bouwen aan een goede veestapel en ook selectiever fokken.'

Maar ook de deelname aan prijskampen blijft kriebelen. 'Fokkerij is nogal vaak een wereld van alleen koeien en mannen', geeft Marleen aan. 'Ik begon destijds in de sociale sector en heb altijd het sociale contact aan het leven als boerin willen koppelen. Dat kon via de fokkerij. Zo hebben we ons bedrijf ook op de kaart kunnen zetten en krijgen we nog altijd veel bezoekers over de vloer.'

Niet alleen het sociale contact op de prijskampen spreekt Marleen aan. 'Prijskampen geven je meteen de kans om te kijken en te vergelijken welke dieren je zelf op stal hebt staan. Het blijft belangrijk om buiten te komen. Alleen al voor de naamsbekendheid.'

Of het nu over het management gaat of over de fokkerij,

Marleen kan een aardig mondje meepraten. 'Het uitzoeken van de juiste stier bij een koe hebben Paul en ik altijd samen gedaan.' Ze vindt het fijn om daarin elkaars gesprekspartner te zijn.

Ook zoon Karel kreeg de fokkerijgenen mee. 'Doordat je de zaken die je onderweg opneemt, thuis kunt bespreken, kun je van wat je ziet ook het beste overhouden om in je eigen bedrijf toe te passen. Ik vind het belangrijk dat we er samen voor gaan. Wij vullen elkaar aan in het dagelijkse management van het bedrijf.'

Kalfjes met grote oren

Toch houdt Marleen er haar eigen ideeën op na, zeker wat het fokdoel betreft. Ze spitst zich toe op de groep waar alles mee begint, de kalveren. 'Ik hou van kalveren met een mooie lengte, die bij voorkeur mager zijn met een goed type. Ook een mooie kop vind ik belangrijk. Ik zie graag een brede snoet en een stel flinke oren.' Ze lacht als ze dat laatste noemt. 'Kalfjes met kleine oren, dat zijn later vaak ook weer de kleinere dieren. Een kalf met grote oren groeit later vaak uit tot een zwaar dier.'

In de opfok houdt Marleen het meeste van de kalveren waar ze niets van merkt. 'Onze ki-stieren Canadian-Club, Flirter en Ferrero waren zulke dieren. Die sprongen pas echt in het oog toen ze groot waren. Als je in de opfok een dier niet opmerkt, dan is dat gewoon omdat er ook nooit iets mis mee was.'

Voor de toekomst ziet Marleen vooral uitdaging in het behalen van goede bedrijfsresultaten. 'Ik focus niet op de macht van het getal.' Groei is dan ook niet meteen aan de orde. 'Ik focus liever op de macht van het schone. Geef mij maar de fokkerij, dat houdt de liefhebberij levendig.'