

Marie-Andrée Roetynck: 'Extreme beveleedheid zoeken we niet meer'

Economie vóór fokkerij

Met de kampioenstitel van Monarquedochter 5394 stond de familie Roetynck in februari in de kijker op het Franse Salon International de l'Agriculture (SIA). Fokkerij is belangrijk op het bedrijf, maar niet het hoofddoel. Marie-Andrée Roetynck:

'Economie gaat vóór de fokkerij. Alles draait om rendement.'

tekst **Annelies Debergh**

Op een boogscheut van de Frans-Belgische grens ligt het bedrijf van de familie Roetynck. Wat vanaf de kant van de weg op een doodgewoon landbouwbedrijf lijkt, blijkt op het erf net even anders. Want naast de vleesveehouderij-activiteiten is er in de bedrijfsgebouwen ook ruimte gemaakt voor een heuse vleesversnijderij.

De verwerking van vlees gebeurt sinds 2000, zo geeft André Roetynck aan. Het bedrijf is inmiddels in handen van zijn zoon Ludovic (36) en dochter Marie-Andrée (28). 'Toen mijn zoon in het bedrijf wilde stappen, hadden we de keuze tussen of de productie verdubbelen of

meerwaarde creëren. Een verdubbeling van de productie betekent echter niet per definitie een meeropbrengst. Daarom kozen we voor het laatste, het creëren van meerwaarde.'

André Roetynck heeft nog voor een vleesgrossier gewerkt. 'Ik was me er al altijd van bewust dat er veel geld bij de tussenschakels bleef plakken. Er werd goed verdiend aan het vlees, maar te weinig of zelfs niet door de boer.' Ook had zoon Ludovic ervoor gekozen om het diploma van slager te behalen. 'De keuze was dus dubbel ingegeven.'

De visie achter het zelf verwerken van het vlees is duidelijk. 'Als je wat wilt ha-

len uit de markt, dan moet je de markt zelf in handen nemen', zegt André resoluut. 'Dat kan door rechtstreekse verkoop. We verkopen nu al ons vlees via lokale buurt- en boerderijwinkels. We kunnen zo meer uit de markt halen, maar we moeten wel altijd in competitie blijven met de supermarkten.'

Stieren gecastreerd

Achter het bedrijf Roetynck schuilen gedreven kinderen. Zoon Ludovic Roetynck neemt het versnijden en vermarkten van het vlees voor zijn rekening. Dochter Marie-Andrée Roetynck staat stevig in haar schoenen als manager op het fokbedrijf. Recent nog behaalde zij met de Monarquedochter 5394 op het Franse Salon International de l'Agriculture (SIA) de nationale kampioenstitel. Marie-Andrée: 'Maar economie gaat vóór de fokkerij. Alles staat in het teken van rendement uit de vleesverkoop.'

Dat economie voorop staat, bewijst ook de nuchtere omgang van Marie-Andrée met haar kampioenskoel. 'We krijgen haar niet drachtig. Gelukkig hebben we al vrouwelijke nakomelingen van haar lopen. Ze krijgt nog een paar kansen,

Monarquedochter 5394 behaalde op de SIA te Parijs de nationale kampioenstitel





Ludovic en Marie-Andrée Roetynck

Samen met haar broer Ludovic baat Marie-Andrée Roetynck een witblauwbedrijf met vleesversnijderij uit in het noorden van Frankrijk.



Frankrijk

Bedrijf: **fokkerij en versnijderij**

Ras: **witblauw vleesvee**

Aantal kalvingen: **90**

Aantal hectare: **30**



De mannelijke dieren worden standaard op de leeftijd van 12 maanden gecastreerd en afgemest

maar anders is het einde verhaal. We hebben geïnvesteerd en moeten vooruit.'

Negentig kalvingen per jaar is het doel op het fokbedrijf. Zowel stier- als vaarskalveren worden aangehouden. De vaarskalveren worden opgefokt tot vervangingsvee en worden vanaf de leeftijd van veertien tot vijftien maanden voor het eerst geïnsemineerd. De mannelijke dieren worden standaard afgemest en worden daarvoor op de leeftijd van 12 maanden gecastreerd. 'We slachten de stieren rond de leeftijd van 32 maanden. Door het castreren krijgen we roder vlees met een betere smaak.'

Fokstierverkoop komt er niet meer aan te pas. Marie-Andrée: 'We hebben een tijdlang dekstieren verkocht, maar dat blijft toch een andere tak van sport. We richten ons nu alleen nog op het maximaliseren van de vleeswaarde.'

Toch blijft het fokbedrijf deelnemen aan de jaarlijkse nationale confrontatie in Parijs. 'Dat is onze hobby, dat blijven we koesteren', stelt Marie-Andrée Roetynck. De SIA fungeert niet alleen als visite-

De rijk gevulde medaillemuur op bedrijf Roetynck



kaartje, ook het treffen met andere fokkers spreekt haar aan. 'Prijskampdeelname vergt veel werk, veel voorbereiding, maar het blijft vooral liefhebberij.'

Invloed op het fokdoel heeft de deelname niet. Marie-Andrée Roetynck: 'Vroeger hebben we ons een tijdlang puur en alleen gericht op de hogere kwaliteitsdelen. Maar dat extreme zoeken we niet meer. De laatste jaren is er ook meer markt voor vlees van iets mindere kwaliteit. Soms komen we zelfs tekort aan die mindere luxedelen. Het voordeel is dubbel: een minder extreem kwaliteitsdier is vaak ook minder gevoeliger voor ziekten of andere aandoeningen.'

Letten op slachtresultaten

Het fokdoel is dus niet meer alleen op het extreme vleestype gericht. 'We zoeken naar groei en willen voldoende hoogtemaat in het dier zonder het vlees daarbij ook echt los te laten', legt Marie-Andrée uit. Ook aan het slachrendement hechten de fokkers veel belang. 'Daarbij streven we naar 65 procent.' Het leeuwendeel van de karkassen haalt een gewicht van 550 tot 570 kg geslacht.

Voor de fokkerij maakt het bedrijf hoofdzakelijk gebruik van kunstmatige inseminatie. 'We hebben wel een dekstier voor terugkerende koeien. Toch is negentig procent van de kalvingen het resultaat van ki, zo hebben we ook nauwkeurige datums voor de afkalvingen.'

De huidige stierkeuze omvat namen als Grommit, Benhur, Tilouis en Cappuccino. In het verleden werd veel Panache

gebruikt. 'We kijken per individuele koe of vaars welke stier het beste past', zegt Marie-Andrée. Naast Panache is de vee-stapel op bloed van stieren als Germinal, Genièvre, Empire en Orme gebaseerd. 'Als een stier goed werk levert op onze dieren, dan gaan we ermee door.'

Ras met grootste rendement

Dat vader André Roetynck zich indertijd als Franse fokker toegelegd heeft op de Belgische dikbilfokkerij ligt voor hem voor de hand. 'Via het nationale stamboek en de ervaring opgedaan tijdens bedrijfsbezoeken in België heb ik beetje bij beetje de kennis opgedaan', klinkt het. De keuze voor witblauw was logisch. 'Het is het vleesras met in mijn ogen toch wel het grootste rendement. Zeker in combinatie met de huidige vleesversnijderij is het een vanzelfsprekende keuze.'

Met de Belgische grens op een tiental minuten afstand zijn de kosten van de keizersneden nog betaalbaar. Dochter Marie-Andrée: 'Wij betalen standaard 120 euro. In sommige regio's is dat ruim meer, maar hier valt de prijs mee.'

Het afkalfmoment bepalen vader en dochter aan de hand van de temperatuurmethode en het voelen van de bekenbanden. 'Een maand voor kalven komen de dieren al in ons vizier. We nemen geen risico's.' In de maanden juli en augustus is er een stop in het afkalfpatroon. 'In die maanden hebben we altijd weinig tot bijna geen kalvingen. Daar houden we ons aan, dan is het tijd voor de oogst.' |