

Godt samarbejde mellem mælkeproducent og slagtekalveproducent – hvad gør I bedst?

v/slagtekalverådgiver Terese Jarltoft, DLBR Slagtekalve

Ofte kan I allerede inden indsættelse se på kalven, om den er stærk og om den bliver nem at få i gang med mælken eller om det er en svag, ugidelig kalv, der hurtigt kommer til at koste Jer alt for meget i både arbejdstid, medicin og mistet tilvækst. Dernæst har kalvens genetiske potentiale for tilvækst og klassificering ligeledes meget at sige i forhold Jeres afregning fra slagteriet, når det endelige resultat er nået. Et godt samarbejde mellem mælkeproducent og slagtekalveproducent er afgørende for, hvilket "råprodukt" I tager med hjem og indsætter i Jeres slagtekalveproduktion.

God leverandørkontakt giver gode kalve

Opnå et bedre råprodukt igennem en god dialog med Jeres kalveleverandører. Igennem en god dialog, har I mulighed for at stille krav til Jeres kalveleverandører - Krav omkring råmælkshåndtering og generelt management samt ønsker til kalvenes genetiske potentiale for tilvækst og klassificering. Det er nødvendigt at være konstruktive, når I stiller Jeres krav – krav skal være realistiske og de skal skabe værdi for både Kalveleverandør og Slagtekalveproducent. Brug eksempelvis en tilvækstkurve til at sikre Jer, at kalvene har haft en høj tilvækst fra fødsel til indgang – Følger kalvene kurven når I henter dem, er de allerede godt i gang og vil med stor sandsynlighed også, komme godt i gang i slagtekalveproduktionen. Følger de ikke kurven, kan I tage en snak om, hvad det er som ikke fungerer og eventuelt tage dette med som "Dagens tema" ved det efterfølgende "Kalveleverandørmøde". Sæt, i samme ombæring, krav til en minimumsvægt på kalvene ved afhentning, da kalve over 50 kg generelt klarer sig markant bedre i slagtekalveproduktionen end kalve under 50 kg.

Undersøgelser viser, at kalvenes potentiale for tilvækst og klassificering, er signifikant afhængig af oprindelsesbesætning, hvilket kan forklares ud fra en genetisk sammenhæng. Det er nu blevet muligt, at lave udtrækket "afregning kalve" fra dyreregistrering, som viser kalvenes indeks for vækst. Ved brug af denne, får både I og Jeres kalveleverandører vished om tyrekalvenes genetiske potentiale og kan agere herefter, i forhold til et eventuelt tillæg ved afregning. Herved motiveres Jeres kalveleverandører til at vælge tyrefædre, med et øget indeks for vækst. Belys endvidere det potentiale, der ligger i at indkrydse med kødkvæg, i den genetisk ringeste del af malkekøerne, for både Jeres kalveleverandør og Jer som slagtekalveproducenter. Jeres kalveleverandører må forventes, at kunne opnå en hurtigere avlsfremgang samt en øget afregning på grund af et tillæg ved salg af krydsningskalvene, mens I vil opnå markant forbedrede produktionsresultater.

Reducér stressfaktorer omkring flytning

Tag en snak med hver enkelt kalveleverandør omkring, hvordan I sammen kan reducere stressfaktorer omkring flytning af kalven. Enhver ændring i kalvens liv, er en medvirkende faktor til at stresse kalven, hvilket kan have en negativ effekt på dens modstandsdygtighed. Derfor skal kalven opleve så få ændringer som overhovedet muligt. Da energimangel er den største trussel for kalvens immunforsvar, skal der stort fokus på at reducere stressfaktorer omkring fodring. Tildeles kalven eksempelvis 8 liter mælk dagligt hos kalveleverandøren, kan det være en fordel at kalveleverandøren trapper den ned på samme niveau som slagtekalveproducenten, i de sidste 3-7 dage inden den flyttes. Herved når kalven at vænne sig til den lavere tildeling af mælk og når at kompensere for dette med et øget kraftfoderoptag, allerede inden flytning. Her vil det ligeledes være en fordel at kalveleverandør og slagtekalveproducent benytter samme type kraftfoder, således at kalven allerede kender smagen og har god ædelyst til denne fra dag ét i slagtekalvebesætningen.

Vær på forkant med de sundhedsmæssige udfordringer

Åbenhed omkring sygdomshistorik og sundhedsmæssige udfordringer i mælkeproduktionen, kan give Jer et forspring som slagtekalveproducenter, til at komme eventuelle sygdomme i forkøbet. Lav derfor en aftale med Jeres Kalveleverandør om, at der altid er en person i stalden når I henter kalve, som kan besvare spørgsmål omkring kalvens trivsel fra fødsel til afhentning. Har kalven haft diarré og I så fald hvilken type er

der mistanke til? Har kalven haft navlebetændelse eller lungebetændelse? Er der stillet en specifik besætningsdiagnose, som eksempelvis Rota og coronavirus? Endvidere er det vigtigt med en åben dialog omkring Salmonella og symptomer for Mycoplasma Bovis. Gå kalven grundigt igennem inden den læsses og mål dens temperatur ved mistanke til sygdom. Lav en fast aftale med Jeres leverandør om, at I ikke tager kalve med, som har over 39° C i temperatur.

Motivér igennem Kalveleverandør møder

De slagtekalveproducenter, der har afholdt Kalveleverandørmøder, omtaler dem som en succes og gentager succesen år efter år. På et leverandørmøde, giver I Jeres kalveleverandører mulig for at se, hvordan lige netop Deres kalve klarer sig i Jeres slagtekalveproduktion. Herved får Jeres kalveleverandører ejerskab til det "råprodukt" de sælger jer og motiveres til at levere den bedst mulige kalv. Tag udgangspunkt i de produktionsmæssige og økonomiske resultater i dialogen omkring, hvad der er godt og hvad der er skidt. Kalveleverandørmødet giver slagtekalveproducenten mulighed for at fremme forståelsen for, hvorfor der stilles de krav der stilles. Omvendt, får kalveleverandørerne mulighed for, at få svar på deres spørgsmål samt mulighed for at erfaringsudveksle, kalveleverandører imellem. I mange tilfælde, virker det rigtig godt at få en af de medvirkende kalveleverandører til at fortælle om, hvordan eventuelt dødeligheden holdes nede i dennes besætning. Erfaringen viser, at samarbejdet kun bliver sjovere og bedre, hvis der er forståelse begge veje. Sæt et tema op for leverandørmødet, som tager afsæt i en aktuell problemstilling, således at alle får noget konkret at gå hjem og arbejde videre med. Efter mødet, opfordres I til at afsætte fem minutter ekstra ved den efterfølgende afhentning af kalve, for at have tid til at besvare spørgsmål og evaluere mødet hos hver enkelt kalveleverandør. Slagtekalveproducenter, som køber kalve ind ved handelsmænd, kan opfordre disse til at indkalde til et årligt informationsmøde for både deres kalveleverandører og slagtekalveproducenter. Her vil det være særligt relevant at gennemgå aktuelle problemstillinger samt fremme forståelsen for de krav der stilles, idet dialogen mellem slagtekalveproducent og kalveproducent til dagligt *kun* går igennem handelsmanden.

Sammensæt Jeres vilkår i en Leverandørkontrakt

Sammen med Jeres kalveleverandører kan I arbejde Jer frem til nogle vilkår, som vil være gavnlige for begge parter. Eksempelvis kan der indgås en aftale omkring, at der gives et tillæg for krydsningskalve eller kalve med særligt gode slagteresultater jævnfør deres genetiske potentiale. Tillæggets størrelse, kan altså afhænge af race- og tyrevalg. Ydermere kan der af kontrakten fremgå krav til minimumsvægt ved afgang, krav til åben dialog omkring sygdomshistorik, krav om forebyggende behandling såsom vaccination ved Rota og Coronavirus, krav om faste afhentningsintervaller, krav om maksimal mælkemængde i timerne op til afhentning samt krav om adgang til kvalitetsfoder fra dag ét, m.fl. Indsæt ligeledes i kontrakten, at kalvene afregnes efter SamMark.dk's spædkalvenotering. Denne notering favoriserer kalve mellem 50-70 kg, hvilket giver et godt økonomisk incitament for kalveleverandørerne til at få noget tilvækst i spædkalvene.