

Sommerturen for slagtekalveproducenter

- Af Per Spleth, DLBR Slagtekalve

I sidste uge havde vi arrangement på DKC og besøgte hos slagtekalveproducent Søren Laustsen, Fly.

På DKC, hvor vi begyndte, fik vi en god orientering om RISK Management og fasefodring fra Henning Gade og Jakob Kvistgaard, DLG.

Derefter fortalte Mogens Vestergaard om et projekt med krydsningskalve, der nu er 9 måneder, som skal slagtes ved 12 måneder i september 2014. Der går p.t. 40 krydsningskalve



og 10 holstein som reference på DKC. De fodres med fuldfoder med kolbemajs. Tilvæksten er rigtig god. De tungeste vejer over 500 kg her ved 9 måneder. Det bliver spændende at se foderudnyttelse og tilvækst hos disse kalve.

Derefter fik vi sandwich til frokost, inden vi kørte videre til Søren Laustsen. Han producerer i år 1.500 kalve. Alle startes op på hjemadressen og slutfedes på hjemmееjendom samt i to lejede stalde. Der er lige bygget mere slutstald hjemme, hvorfor Søren overvejer at opsigte leje af den ene stald. Vi fik en god gennemgang af produktionen og økonomien. Der er bygget en forholdsvis billig dybstrøelsesstald. Den forventes at komme til at koste ca. 4.000 kr. pr. stiplads til kalve fra 150 til 400 kg.



Sommerferie 2014 – DLBR Slagtekalve

	Ferie
Terese Jarltoft:	uge 27 og barselsorlov fra uge 29
Steen Hansen:	uge 27-29
Mikael Mortensen:	uge 28 + 34-35 (vikar for Terese, mens hun holder orlov)
Per Spleth:	uge 31-32

Godt samarbejde med kalveleverandørerne giver de bedste kalve

- Af Mikael Mortensen, kvægrådgiver

Som kalveproducent er det vigtigt at have et godt forhold til sine kalveleverandører. Måden, I bedst opnår det på, er ved at lave en forventningsafstemning med hver leverandør, hvor der stilles realistiske krav til kalvene. Her er det vigtigt, at de krav, der stilles, både skaber værdi for leverandør og producent. Forventningsafstemning nedskrives i en kontrakt, så I på skrift har hvilke vilkår, I er blevet enige om. Link til kontrakt herunder:

https://www.landbrugsinfo.dk/Kvaeg/Koedproduktion/Slagtekalve/Sider/Tyrekalveaftale_opdateret.aspx

DLBR Slagtekalve foreslår, at kalve afregnes efter SamMark.dk's spædkalvenotering, da kalve over 50 kg herved favoriseres. Dette giver et godt økonomisk incitament til at få noget tilvækst på kalvene. Derudover kan der i kontrakten skrives, om der gives tillæg for bestemte tyrefædre samt hvilket tillæg, der gives på krydsningskalve af forskellige racer. I kontrakten kan man også aftale, at der skal være åben dialog om sygdomshistorik samt krav om forebyggende behandling, faste afhentningsintervaller m.m.

Motiver kalveleverandørerne

En måde, man kan motivere kalveleverandørerne på, er ved at afholde kalveleverandørmøder. Her præsenteres jeres kalveleverandører for data for deres egne kalve og får dermed indblik i, hvordan de kalve, de leverer, klarer sig i slagtekalveproduktionen. Det kan være med til at give ekstra motivation for kalveleverandørerne, så de dermed leverer den bedst mulige kalv. Derudover spiller erfaringsudvekslingen mellem kalveleverandørerne også en stor rolle. DLBR Slagtekalve kan være behjælpelig ved at udarbejde en kalveleverandøropgørelse samt stå for afholdelse af mødet.

DLBR Slagtekalve

Juni 2014
Redaktion:
Kirsten Marstal, kfm@vfl.dk
Opsætning og grafik:
Chr. Christensen, cec@vfl.dk



Per Spleth
Teamleder
Videncenteret for
Landbrug, Kvæg
Agro Food Park 15
8200 Århus N
T 8740 5301
M 3092 1774
E psp@vfl.dk

Orlov fra uge 29 - forår 2015



Terese Jarltoft
Heden & Fjorden,
Nupark 47
7500 Holstebro
T 9629 6666
M 2311 8618
E tja@hfllc.dk



Mikael T. Mortensen
Heden & Fjorden
Nupark 47
7500 Holstebro
T 9629 6666
M 4086 3465
F 9629 6501
E mtm@hfllc.dk



Steen Hansen
Syddansk Kvæg
Billundvej 3
6500 Vojens
T 8740 5275 (ons.)
M 2140 8135
E sth@sd-k.dk
Træffes ikke fredag