



API MÆLKEPRODUCENTER FÅR STOR VÆRDI AF SLAGTEKALVEMØDER

STØTTET AF

Kvægafgiftsfonden

Stadig flere slagtekalveproducenter holder leverandørmøder for deres kalveleverandører. Mælkeproducenterne er vilde med det.

Det gode samarbejde mellem mælkeproducent og slagtekalveproducent er guld værd for begge parter. Slagtekalverådgiver Per Spleth, SEGES, oplever en markant stigning i antallet af leverandør møder, hvor en slagtekalveproducent inviterer sine kalveleverandører til en faglig dag og rundtur på bedriften – netop med det gode samarbejde i fokus. Per Spleth deltager ofte som mødeleder.

”Det gode samarbejde handler om meget mere end en fair pris for kalven og kan gavne både mælke- og kalveproducenter. På et leverandørmøde er der tit et fagligt indlæg. Derudover trækker jeg tal fra DMS, så den enkelte mælkeproducent kan se, hvordan hans kalve klarer sig i forhold til de andre. Det synes mælkeproducenterne altid er enormt spændende, og der går tit sport i det at sammenligne resultater,” fortæller Per Spleth.



”Jeg kan godt se, at Anders Peter kan have noget ud af, at jeg sætter dem ned i mælk den sidste uge,” mener Jens Munk.

ØKONOMI OG GODE KVIEKALVE

Jens Munk fra Vodskov er en af de mælkeproducenter, der har taget imod tilbuddet om et leverandørmøde hos sin slagtekalveproducent Anders Peter Jensen med kyshånd. Han synes nemlig, at han får konkrete input med hjem til sin egen produktion.

”Ved sidste møde var der indlæg fra en dyrlæge om diarré og især coccidiose. Jeg vidste godt, at vi havde coccidiose, men var i tvivl om, hvorvidt de fik det i kælvningsboksen eller først senere. Så vi var rigtig glade for, at Anders Peter havde taget gødningsprøver af alle tyrekalvene. På den måde fik vi værdifuld viden med hjem, der også gavner vores kviekalve,” fortæller Jens Munk.

Gradueret mælketildeling har også været debatteret på et leverandørmøde.

”Det er helt sikkert noget, vi skal have gang i. Jeg får ikke noget for den sidste mælk, jeg giver kalvene, før jeg leverer dem, og jeg kan godt se, at Anders Peter kan have noget ud af, at jeg sætter dem ned i mælk den sidste uge,” lyder det fra Jens Munk, der også havde sin kalvepasser med til mødet.

”Det handler jo om økonomi. De fleste af os har ændret alle de store ting. Nu er det småting som dem her, vi skal have fat i,” siger Jens Munk.

Også slagtekalveproducent Anders Peter Jensen, Asaa, ser masser af fordele ved leverandørmøderne.

”Det er meget nemmere, når vi alle sidder sammen og også har fagligheden med. Man lytter meget til sine kollegaer, og på den måde kan man få sparring på tværs,” fortæller

“Vi fik værdifuld viden med hjem, der også gavner vores kviekalve.”

Jens Munk, mælkeproducent

Artiklen har været bragt i [KvægNYT nr. 13, 2019](#)