

Kvæg

## Case: Massiv investering i kalvene skal give stærke højtydende køer

Jesper Arnth erkendte, at massive udfordringer hos kalvene krævede noget ekstraordinært. Håndplukket kalvepasser og klar strategi reducerede kalvedødeligheden markant.

Artikel



Jesper Arnth kigger lidt væk og smiler skævt og undskyldende før han svarer tøvende.

"En overgang var vi oppe på 20 pct. døde kalve. Vi var i salmonella niveau 3, og vi skød tyrekalvene, så de tæller jo også op. Men det så ikke godt ud," erkender han.

Han erkendte også, dengang for halvandet år siden, at der måtte drastiske ændringer til, hvis han skulle have en sund, fremtidssikret mælkeproduktion. Han var i gang med at opbygge bedriften fra 250 til 540 køer, og grundlaget med salmonella niveau 3 var ikke godt.

"Vi prøvede gang på gang at ændre på rutinerne hos kalvene. Men når vi kom ind i en periode med pres på andre områder, røg vi tilbage i de gamle, forkerte arbejdsgange. Det gik simpelthen ikke," fortæller han.

### Håndplukket kalvepasser skal få styr på rutinerne i kalvestalden

Han besluttede sig derfor for at satse massivt på kalvene en gang for alle. Der skulle ansættes en dygtig kalvepasser, som skulle leve op til en række krav: Udover at være fagligt dygtig, engageret og have erfaring fra landbrug, skulle vedkommende bo i nærområdet og være villig til at arbejde både morgen og eftermiddag.

"Det er vigtigt for mig, at det er den samme, der fodrer både morgen og eftermiddag, ellers er der simpelthen for mange vigtige signaler der går tabt fra den ene fodring til den anden," fortæller Jesper Arnth, der fandt Rosa Gaard gennem sit netværk. Hun blev ansat 30 timer ugentlig til at passe de ca. 130 kalve. Stillingen er nu på 37 timer, og Rosas ansvar udvidet til kvierne.





"Vi prøvede gang på gang at ændre på rutinerne hos kalvene. Men når vi kom ind i en periode med pres på andre områder, røg vi tilbage i de gamle, forkerte arbejdsgange," fortæller Jesper Arnth, Outrup. Foto: SEGES.

## Kalvepasseren er en dyr dame

Når man hører de mange tiltag, Rosa har gennemført hos kalvene, er det oplagte spørgsmål, om hun ikke er en dyr dame.

"Tjo, jeg har i hvert fald lige brugt 10.000 kr. på en kreaturklipper og kalvedækkener," kommenterer Jesper med et grin og et blik til Rosa og den lange række af kalve med skinnende blå dækkener. "Men det er jo en investering. Om fem-syv år finder jeg ud af, om det resulterer i en højere livstidsydelse hos køerne."

Og netop at levere stærke køer med en høj livstidsydelse er formålet med alt, hvad der sker i kalvestalden. Derfor er fokus også på at producere stærke kalve og ikke på lavest mulig kalvedødelighed. Og her er Rosa skarp, fortæller Jesper – og Rosa selv bekræfter.

"Jeg ved godt, hvornår jeg har behandlet nok på en kalv. Og jeg har mange gange måttet skubbe til Jesper, når han tøver med at vi kan aflive en. Men hvis jeg skal levere stærke køer med høj ydelse, så bliver vi nødt til at aflive dem, der aldrig bliver en ordentlig ko ud af," slår Rosa fast.

## Blodprøver viser kalvenes antistofniveau

Med jævne mellemrum får Jesper Arnth taget blodprøver af kalvene, for at tjekke om niveauet af antistoffer er tilfredsstillende.

"Vi måler på så meget andet, så det er en lille ting for at dobbelttjekke, om det vi gør, virker. Det drejer sig jo om småpenge i det store hele," mener han, og roser sin dyrlæge for at være proaktiv og foreslå blodprøverne.

Helt i mål er de dog ikke. De er lige kommet fra salmonella niveau 1 til 2, og kalvedødeligheden er steget til 7 pct.

"Vi skal blive bedre omkring fravæning. Vi mangler to fællesbokse, så fravæning går lige hurtig nok. Og så er vi for sårbare i forhold til afløsning af Rosa, det skal vi også have bedre styr på," lyder det fra mælkeproducenten fra Outrup.

Artiklen har været bragt i [KvægNYT nr. 23, 2020](#).

Læs mere fra bedriften i artiklen: [Sådan reducerede Rosa kalvedødeligheden fra 20 pct. til 4 pct. på en uge](#).

---

Læs også: [Sådan får I tid til den ekstra indsats](#)

---

### Emneord

Kalvedødelighed

Kalvesundhed

kvægNYT



## Vil du vide mere?



**Lone Sylvest Søgaard**

Kommunikationskonsulent

SEGES

[lss@seges.dk](mailto:lss@seges.dk)

+45 8740 5274

## Støttet af

**Mælke**afgiftsfonden

**Kvæg**afgiftsfonden

Landbrug & Fødevarer F.m.b.A. SEGES

Tlf. 87 40 50 00

Agro Food Park 15

Fax. 87 40 50 10

8200 Aarhus N

Email [info@seges.dk](mailto:info@seges.dk)

