

Øget tilvækst ved brug af nedtrapping af mælk i leverandørbesætning

Hvis vi skal skabe bedre betingelser for vores slagtekalve ved flytning fra mælkeproducent til slagtekalveproducent, bør kalvene nedtrappes i mælkemængde inden flytningen og derefter tildes en høj mælkemængde ved slagtekalveproducenten.

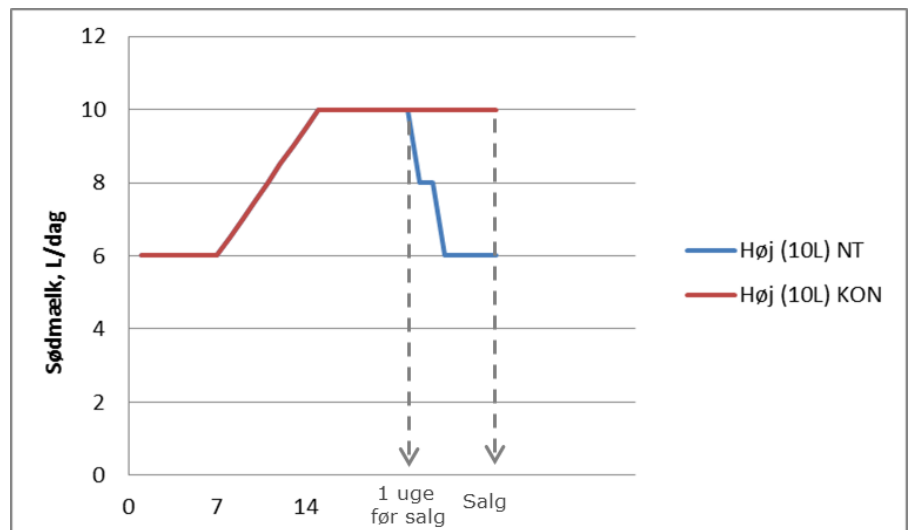
- Af Lene Jensen, LVK, Morten Nyland Christensen SEGES og Terese Jarltoft, DLBR Slagtekalve

Mange kalveleverandører anvender større mængder mælk samt mere energirig sødmælk til deres kalve end mange slagtekalveproducenter, der typisk anvender lave mængder mælkeerstatning. Det betyder, at energitildelingen til kalvene er væsentligt højere inden flytningen, end den er efter flytning til en slagtekalveproducent. Dermed er der en risiko for, at mange kalve oplever et reduceret optag af energi, samtidig med, at de udsættes for flere andre stressfaktorer i forbindelse med flytning (transport, nye smittestoffer, nyt foder, nyt staldmiljø, nye bokskammerater, nyt staldklima, osv.). Da energimangel er en af immunforsvarets største trusler, øger det altså risikoen for udvikling af sygdomme efter ankomst samt nedsat tilvækst.

Formålet med denne afprøvning har derfor været at reducere risikoen for nedgang i energioptag ved flytning fra kalveleverandør til slagtekalveproducent og derigennem sikre en bedre opstart af kalvene i slagtekalvebesætningen. Data er ikke analyseret statistisk, så de resultater der fremgår i artiklen, er de numeriske effekter vi har set.

Beskrivelse af mælkefodringsstrategi i leverandørbesætning

Afprøvningen i projekt 'Fra kalv til krog' har kørt over en to-årig periode fra 2018 til 2019. Der indgik i alt 227 kalve af malke race i afprøvningen fra syv kalveleverandørbesætninger, som blev leveret til én slagtekalvebesætning. Heraf fik 104 kalve 10 liter mælk pr. dag ved leverandøren frem til salg (KON: Konventionel mælkefor-



Figur 1 Oversigt over hvordan kalvene blev optrappet til 10 liter mælk pr. dag ved mælkeproducenten, hvorefter halvdelen af kalvene blev nedtrappet fra de 10 liter mælk til 6 liter mælk den sidste uge inden salg til slagtekalveproducenten.

dringsstrategi), mens 123 kalve blev nedtrappet fra 10 til 6 liter mælk pr. dag ugen inden salg til slagtekalveproducenten (NT: Nedtrappet mælkefodringsstrategi). Se illustration af mælkefodringsstrategi KON og NT i figur 1. I slagtekalvebesætningen blev kalvene fulgt tæt med punktvejninger og sygdomsovervågning fra indsættelse til fravæning samt helt frem til slagtning.

Øget tilvækst og sundhed ved brug af nedtrapping af mælk i leverandørbesætning

Ved salg af kalvene fra de syv malkekævsbesætninger, vejede NT-kalvene 4,4 kg mindre end KON-kalvene ved samme alder, dvs. KON-kalvene opnåede i malkekævsbesætningerne en højere tilvækst fra fødsel til salg, hvilket var forventet pga. den højere mælkemængde. En del af denne 'tilvækst' er nok ikke helt reel og kan skyldes en større mængde mælk i maven hos KON-kalvene ved salg. Fra indsættelse og frem til en gennemsnitsalder på 8 uger, indhentede NT-kalvene det tabte med en markant højere tilvækst end KON-kalvene (784 vs. 668 g/dag). NT-kalvene opretholdt dette forspring i

tilvækst igennem hele tilvækstperioden. Og ved slagtning endte de ud med en nettotilvækst på +12 g/dag over KON, en uændret slagtealder, en højere slagtevægt (+4 kg) samt en højere form (+0,17 EUROP). NT-kalvene formodes at have været bedre til at optage og udnytte kraftfoder og har derfor bedre kunnet opnå en højere tilvækst efter flytning til slagtekalvebesætningen. Den daglige tilvækst hos KON-kalvene faldt faktisk fra de blev indsat (720 g/dag) til 3,5 uger efter flytning (668 g/dag), hvilket illustrerer, at disse kalve ikke kunne opretholde et stabilt optag af energi i slagtekalvebesætningen.

Der var ingen forskel i kalvedødelighed eller sygdomsforekomst efter indsættelse i slagtekalvebesætningen og frem til fravæning.

Økonomi i nedtrapping af mælk inden salg

Den lavere tilvækst hos NT-kalvene gav dem en lavere vægt og dermed en lavere værdi ved salg. Afregnes de efter Sammarks notering, svarede det til -121 kr./kalv. Samtidig havde NT-kalvene fået tildelt mindre mælk (-24 liter, svarende til 59 kr./kalv), ædt mere kraftfoder (5,9 kg/kalv, sva-

rende til 12,5 kr./kalv), og der blev anvendt 5-7 minutter pr. kalv på håndtering af den ændrede mælkefodringsstrategi (-18,5 kr./kalv). For kalveleverandører var værdien af NT ift. KON -93 kr./kalv, dvs. negativ. NT-kalvene skulle derfor, som minimum, kunne skabe merværdi for over 93 kr., hvis det skulle kunne svare sig for leverandør- og slagtekalveproducent at nedtrappe kalvene inden salg. De forbedrede produktionsresultater, der blev opnået hos NT-kalvene i slagtekalvebesætningen, svarede til en merværdi på +92 kr. pr. produceret kalv i DB. Den negative værdi af NT-kalvene hos kalveleverandørerne blev altså kun lige udlignet af merværdien i slagtekalvebesætningen. Der er altså ingen tvivl om, at vi så en produktionsmæssig gevinst ved at kalvene blev nedtrappet i mælke mængde én uge før salg, men at den økonomiske gevinst ikke var høj nok til, at det kunne betale sig.

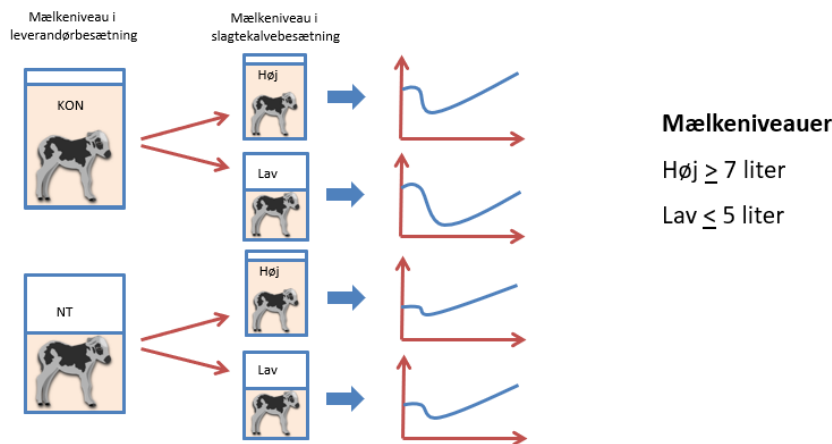
Beskrivelse af mælkefodringsstrategi i slagtekalvebesætning

Efter kalvenes ankomst til slagtekalveproducenten blev de inddelt i yderligere to grupper, hvor halvdelen af kalvene fik en høj mælke mængde på 7 liter (HØJ), mens de øvrige fik en lav mælke mængde på 5 liter (LAV) mælkeerstatning. Figur 2 illustrerer det forventede energioptag for de fire forskellige forsøgsgrupper.

Vores forventning til afprøvningen var, at kalvene, der var nedtrappet (NT) inden salg og fik tildelt høj mælke mængde (HØJ) i slagtekalvebesætningen, ville have det mest stabile optag af energi efter indsættelse og derfor opnå den bedste sundhed samt den højeste tilvækst, mens kalve, der havde fået høj mælke mængde (KON) ved mælkeproducenten frem til salg, og som derefter fik 5 liter mælk ved slagtekalveproducenten (LAV), ville opleve det største fald i energioptag og derfor have en højere forekomst af sygdomme samt en lavere tilvækst.

Resultater

Når vi alene kigger på effekten af mælkefodringsstrategi i slagtekalvebesætningen, blev der ikke set nogen effekt af, om kalvene fik tildelt 7 (HØJ) eller 5 (LAV) liter mælk. Dog så vi, som forventet, en synergieffekt imellem mælkefodringsstrategi i leverandørbesætningerne (KON eller NT) og mælkefodringsstrategi i slagtekalvebesætningen (HØJ eller LAV), se tabel 1. Fra indgang til slagtning var der en tendens til, at kalvene, der var blevet nedtrappet i mælke mængde inden salg og fik tildelt høj mælke mængde i slagtekalvebesætningen (NT-HØJ), havde færre behandlinger pr. kalv for luftvejslidelser i forhold til de øvrige forsøgsgrupper. Ligeledes blev der for denne gruppe af kalve set en højere tilvækst igennem hele tilvækstperioden end for de øvrige grupper, herunder særligt i de første 3-4 uger efter indsættelse, hvilket il-



Figur 2 Oversigt over de 4 grupper af kalve og derefter forventede tilvæksttab i forbindelse med indsættelse. Kalve i leverandørbesætningerne fodret på KON har fået 10 liter mælk pr. dag frem til salg mens kalve på NT nedtrappet fra 10 til 6 liter pr. dag én uge før salg. Kalve i slagtekalvebesætningen fodret på HØJ har fået 7 liter skummetmælkspulver pr. dag mens kalve på LAV har fået 5 liter mælk pr dag frem til fravæning.

lustrerer, at disse kalve kom bedre fra start i slagtekalvebesætningen. Kalvene på NT-HØJ blev slagtet ved en yngre alder og opnåede samtidig den højeste nettotilvækst, slagtet vægt og form samt havde markant færre slagtefund end alle øvrige forsøgsgrupper.

Økonomi i nedtræpning inden salg og høj mælke mængde i slagtekalvebesætning

Kalve, der tildeles en høj mælke mængde frem til salg og 5 liter mælk i slagtekalvebesætningen (KON-LAV), vurderes at være den hyppigst forekommende mælkefodringsstrategi i praksis. Når vi sammenligner den økonomiske værdi af KON-LAV med NT-HØJ, opnås en merværdi i slagtekalvebesætningen på +144 kr. pr kalv i DB pga. de forbedrede produktionsresultater ved NT-HØJ. Dvs. der opnås en merværdi pr. kalv på omkring 50 kr., når vi medregner den negative værdi af NT-kalvene hos kalveleverandørerne (-93 kr./kalv).

Konklusion

Afprøvningen har vist, at der kan opnås en sundheds- og produktionsmæssig gevinst i slagtekalvebesætningen, når kalvene nedtrappes fra 10 til 6 liter mælk én uge inden salg. Der ses dog ingen økonomisk gevinst i dette alene, da kalvenes lavere tilvækst i leverandørbesætningerne

pga. den lavere mælke mængde, reducerer kalvens vægt og dermed værdi ved salg til slagtekalveproducenten.



Afprøvningen har vist en synergieffekt imellem mælkefodringsstrategi i leverandør- og slagtekalvebesætning. Når kalvene nedtrappes fra 10 til 6 liter mælk inden flytning og tildeles 7 liter mælkeerstatning i slagtekalvebesætningen, sikres kalvene en bedre opstart i slagtekalvebesætningen, som forfølger dem hele vejen frem til slagtning ift. både sundhed, produktionsresultater og økonomi.

Afprøvningen har ikke vist nogen målbar effekt af mælke mængde i slagtekalvebesætningen på hverken sundhed, produktionsresultater eller økonomi.

Tabel 1 Slagteresultater for kalve fodret efter fire forskellige mælkefodringsstrategier i leverandør- samt slagtekalvebesætning

(KON-HØJ): 10 liter mælk til salg og 7 liter mælk i slagtekalvebesætning; KON-LAV: 10 liter mælk til salg og 5 liter mælk i slagtekalvebesætning; NT-HØJ: Mælke mængde nedtrappet fra 10 til 6 liter før salg og 7 liter mælk i slagtekalvebesætning; NT-LAV: Mælke mængde nedtrappet fra 10 til 6 liter før salg og 5 liter mælk i slagtekalvebesætning.

Gruppe	Slg alder	Foderdage	Slg vægt	Lev Vægt	Form	Netto tilvækst	Brutto tilvækst
KON-HØJ	299	271	199	392	3,20	600	1212
KON-LAV	300	272	199	392	3,10	599	1220
NT-HØJ	296	267	205	401	3,47	621	1274
NT-LAV	299	271	203	399	3,31	610	1252
I alt	299	270	201	396	3,27	607	1239