

Opbyg relationer til dine kalveleverandører

Af Erik Kjærgaard Christensen

'Elitens kalvepassere' er en del af et 3-årigt projekt, som er støttet af Kvægafgiftsfonden. Her er der etableret seks fokusgrupper sammensat af medarbejdere fra seks slagtekalveproducenter samt kalvepassere fra 48 af deres kalveleverandører. Målet er at uddanne Elitens Kalvepassere.

Står det til slagtekalverådgiver Terese Jarltoft fra SAGRO, skal det være slut med, at mælkeproducenter betragter tyrekalve og andre kalve, der skal sælges og fodres op til slagting hos en slagtekalveproducent, som et affalds- eller biprodukt, der ikke har nogen særlig værdi.

- Selvfølgelig er det en helt forkert opfattelse, fastslår hun.
- Det skal vi have ændret på, eksempelvis ved, at man som slagtekalveproducent gør en indsats for at få opbygget en relation til sine kalveleverandører. Målet er, at vi skal have vore kalveleverandører til at føle ejerskab og ansvar for de kalve, de leverer til os, fastslår Terese Jarltoft og fortsætter:

Der skal en holdningsændring til

- Det vil kræve intet mindre end en holdningsændring hos mange kalveleverandører, hvor pasningen af disse kalve er et nedprioriteret område.
- At det forholder sig sådant, kan hænge sammen med, at 100 kroner mere i indtægt for en god kalv, der leveres til en slagtekalveproducent, kun svarer til cirka en halv procent af dækningsbidraget pr. årsko, påpeger slagtekalverådgiveren fra SAGRO.
- Det ændrer imidlertid ikke på, at sunde kalve, der er i høj vækst, har en større værdi for både kalveleverandørerne og slagtekalveproducenterne, understreger Terese Jarltoft.

- Det betyder helt op til 30 procent mere i dækningsbidrag pr. slagtekalv for slagtekalveproducenten at modtage nogle fine kalve, der er i god vækst og ikke har været syge, påpeger hun.

Vigtigt at have faste leverandører

Terese Jarltoft føjer til, at det er af stor værdi, at man som slagtekalveproducent har nogle faste kalveleverandører - både sundhedsmæssigt og produktionsmæssigt, fordi kalvene så typisk kommer fra færre besætninger.

- Hertil kommer trygheden i at vide, hvad man får. Det giver desuden mulighed for at indsætte kalvene i hold fra de faste leverandørbesætninger, hvilket er en stor fordel i forhold til smittebeskyttelse, tilføjer hun.

- Nogle slagtekalveproducenter holder en dialog kørende med deres kalveleverandører ved at holde et leverandørmøde med dem en gang om året eller hvert andet år, fortæller Terese Jarltoft.

Benchmark-opgørelser giver nyttig viden

- Der er også nogen, der sender årlige benchmark-opgørelser ud til deres kalveleverandører. Så kan den enkelte kalveleverandør se, hvordan hans kalve ligger med hensyn til sundhed, tilvækst og dødelighed sammenlignet med kalvene fra de øvrige kalveleverandører, føjer hun til.

- Noget andet, man kan gøre, er at informere sine kalveleverandører om indsættelsesvægten på de kalve, de har leveret. Plot indgangsvægtene ind på et tilvækstskema, så de kan se, om kalvenes tilvækst fra fødsel til indsættelse er, som den skal være, forklarer Terese Jarltoft.

- Dét, oplever jeg, er en øjenåbner for mange kalveleverandører, som typisk ikke har nogen fornemmelse af, hvor meget deres kalve vokser i mælkefodringsperioden. Det er tilmed en viden, som både kalveleverandøren og slagtekalveproducenten kan handle på, påpeger hun og fortsætter:

Slagtekalveproducent starter

staldskole for sine leverandører

- Jeg har i øvrigt kendskab til en slagtekalveproducent, der har startet en staldskole for sine kalveleverandører. Han betalte i den forbindelse for tre møder sidste år, fordi det giver god værdi for ham, og fordi det drejer sig om at fastholde gode leverandører.

Ifølge Terese Jarltoft er der i øjeblikket et nogenlunde udbud af kalve, mens det var svært at skaffe tilstrækkeligt med kalve i det meste af 2023. Derfor påpeger hun også, at det er nødvendigt, at man gør sig interessant som aftager af kalve.

- Konkurrencen om kalvene er stor, særligt i det syd- og sønderjyske område. Her omsættes mange kalve gennem formidlere, og mange mælkeproducenter har let ved at afsætte dem syd for grænsen. Jeg oplever, at der i den øvrige del af landet er forholdsvis flere slagtekalveproducenter, der har faste leverandører, siger slagtekalverådgiveren fra SAGRO.

Kalveformidlere i klemme

- For mig at se er der ingen tvivl om, at formidlerne af kalve gør en indsats for at levere gode kalve til aftagerne. Jeg tror samtidig, at kalveformidlerne i lange perioder så at sige oplever at sidde som en lus imellem to negle, fordi mangel på kalve gør det svært for dem at stille alt for store krav til leverandørerne, lyder det fra Terese Jarltoft.

- Jeg vil gerne slå et slag for, at danske slagtekalveproducenter fremover skal gå mere ind i at etablere netværker med fokus på kalvepasning i leverandørbesætningerne, siger hun og fortsætter:

Elitens Kalvepasser Fokusgrupper

- Helt i tråd med det er der i et 3-årigt projekt støttet af Kvægafgiftsfonden igangsat arbejds pakken 'Elitens kalvepassere'.

Her er der etableret seks fokusgrupper. De er sammensat af medarbejdere fra seks slagtekalveproducenter samt kalvepassere fra 48 af deres kalveleverandører.

- Der holdes fire årlige møder i hver fokusgruppe. Man kører så ud i en leverandørbesætning, hvor alt vedrørende kalvepassning er oppe og vende, fortæller Terese Jarltoft.

Formålet er at optimere på småkalvenes sundhed, trivsel og velfærd ved at uddanne Elitens Kalvepassere via opbygning af faglig viden, anvendelse af praktiske værktøjer samt sparring med et fagligt netværk af andre kalvepassere.

Bidraget til forbedret samarbejde

- Desuden får slagtekalveproducenterne et værdifuldt indblik i, hvad der rører sig ude i leverandørbesætningerne. Dette forløb bidrager derfor til at etablere en tæt tilknytning samt et forbedret samarbejde mellem kalveleverandører og slagtekalveproducenter. Desuden bliver begge parter bedre i stand til at håndtere de kalve, som de henholdsvis sælger og indsætter, forklarer Terese Jarltoft.

- Et af målene med det her projekt er, at der skal komme gladere og dygtigere medarbejdere ud af det ude i leverandørbesætningerne, fordi de laver bedre kalve, som de kan få en bedre betaling for. Faktisk må det godt være prestigefyldt at være kalvepasser - også ude i leverandørbesætningerne, slutter hun.

Elitens kalvepassere er en af arbejdsparterne i projektet 'Optimering af småkalves sundhed, trivsel og velfærd', som er støttet af Kvægafgiftsfonden.

Fokusgrupperne ledes af

Terese Jarltoft, SAGRO,

Annedorte Jensen, Din Kalverådgiver &

Lene Agerskov, LVK.

Projektleder er Henrik Læssøe Martin, SEGES