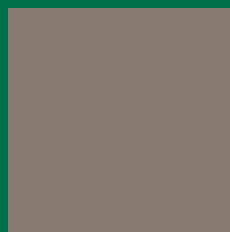
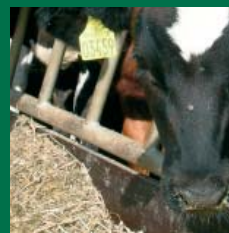
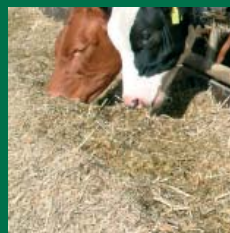




Kvæg | nr. 59 | 2008

# FarmTest

## Kviehoteller



Titel: Kviehoteller  
Forfatter: Konsulent Anne Marcher Holm, Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret, Dansk Kvæg  
Review: Jens Bech Andersen, AgroTech – Institut for Jordbrugs- og FødevarerInnovation  
Layout: Gitte Bomholt, AgroTech – Institut for Jordbrugs- og FødevarerInnovation  
Tryk: Dansk Landbrugsrådgivning  
Udgave: 1. udgave oktober 2008  
Oplag: 70 stk.  
Udgiver: Dansk Landbrugsrådgivning  
Landscentret  
Udkærsvej 15, Skejby  
8200 Århus N  
Telefon 8740 5000 • Fax 8740 5010  
E-mail [farmtest@landscentret.dk](mailto:farmtest@landscentret.dk)  
[www.farmtest.dk](http://www.farmtest.dk)  
ISSN 1601-6785

# Kviehoteller

Af Anne Marcher Holm, Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret, Dansk Kvæg

Det Europæiske Fællesskab og Fødevareministeriet ved Direktoratet for Fødevare-  
Erhverv har deltaget i finansieringen af denne FarmTest.

## INDHOLD

---

1. SAMMENDRAG OG KONKLUSION .....	6
1.1 Fakta om kviehotellerne .....	6
1.2 Baggrund .....	6
1.3 "God kemi" var alfa og omega .....	6
1.4 Kviernes alder .....	6
1.5 Opstaldning .....	7
1.6 Pasningsaftale eller køb/tilbagesalgsaftale .....	8
1.7 Vurdering af økonomien .....	8
1.8 Fordele og ulemper .....	10
1.9 Råd til kommende kviehotelejerne .....	11
2. BAGGRUND OG FORMÅL .....	12
3. FARMTESTENS GENNEMFØRSEL .....	13
3.1 Kviehoteller .....	13
3.2 Mælkeproducenter med udlicitering .....	13
3.3 Spørgeskemaernes indhold .....	13
4. RESULTATER .....	14
4.1 Kviehotelejerne og mælkeproducenterne .....	14
4.2 Kviehotellerne .....	14
4.3 Baggrunden for etablering af kviehotel og udlicitering af kvierne .....	16
4.4 Betænkeligheder ved etablering af kviehotel .....	16
4.5 Reklame for kviehotellet .....	17
4.6 Mælkeproducenternes valg af kviehotel .....	17
4.7 Krav til mælkeproducenten og til kviehotellet .....	17
4.8 "God kemi" .....	18
4.9 Modtagelse og returnering af kvier .....	18
4.10 Opstaldning .....	22
4.11 Kviehotelejernes besvarelser .....	26
4.12 Foder og fodring .....	26
4.13 Reproduktion .....	26
4.14 Aftale- og kontraktforhold .....	27
4.15 Økonomi .....	30
4.16. Kontakt mellem parterne – ifølge kviehotelejerne .....	34
4.17 Ønskede forbedringer .....	34
4.18 Samarbejdet .....	35
4.19 Personlig vurdering .....	35

4.20 Kviehotel - det rigtige valg? .....	36
4.21 Fortsat udlicitering af kvierne .....	36
4.22 Fordele og ulemper .....	37
4.23 Fremtiden for kviehoteller .....	38
4.24 Ønske om udlicitering .....	39
<b>5. DISKUSSION OG ANBEFALINGER .....</b>	<b>40</b>
5.1 Stor forskel på kviehotellernes stalde .....	40
5.2 Tilfredshed med staldene .....	41
5.3 Fravænnede kvier .....	41
5.4 "God kemi" og "en tillidssag" .....	41
5.5 Skriftlig kontrakt .....	42
5.6 Økonomi .....	42
5.7 Mere fokus på kviepasningen .....	42
5.8 Svært at få ferieafløser .....	43
5.9 Kvierne bliver fremmede .....	43
5.10 Helst have kvierne derhjemme .....	43
5.11 Råd til kommende kviehotelejerne .....	43

# 1. SAMMENDRAG OG KONKLUSION

---

Denne FarmTest belyser, hvordan udlicitering af kvier foregår, og hvordan samarbejdet mellem kviehotelejereren og mælkeproducenten fungerer.

28 kviehoteller og 30 mælkeproducenter med udliciterede kvier deltog i FarmTest. Ikke alle kviehoteller og mælkeproducenter var sammenhørende.

## 1.1 Fakta om kviehotellerne

Kviehotellerne havde i gennemsnit 297 staldpladser. 21 hoteller havde 100 til 300 staldpladser og fire kviehoteller havde plads til 550 til 850 kvier. De fleste kviehoteller havde en eller to mælkeproducenter tilknyttet kviehotellet. Kviehotellet med flest mælkeproducenter havde otte mælkeproducenter tilknyttet.

## 1.2 Baggrund

Baggrunden for etablering af kviehotel var for over halvdelen af kviehotelejerne begrundet af, at udvidelse af besætningen ikke var muligt eller aktuelt samt ønsket om at blive boende på ejendommen. For halvdelen af mælkeproducenterne var kvierne udliciteret, fordi de ønskede bedre pasning af og mere fokus på kvierne, og/eller fordi de manglede jord for at kunne udvide mælkeproduktionen.

Parternes tre vigtigste krav til hinanden for at indgå en udliciteringsaftale:

Kviehotelejernes krav til mælkeproducenterne:

- Salmonellastatus
- Alder ved modtagelse
- Et bestemt antal eller maksimum antal kvier

Mælkeproducenternes krav til kviehotelejerne:

- Bestemt kælvningsalder
- Fodringen (fodermidler, foderplan osv.)
- Sundhed (bl.a. sundhedsstatus)

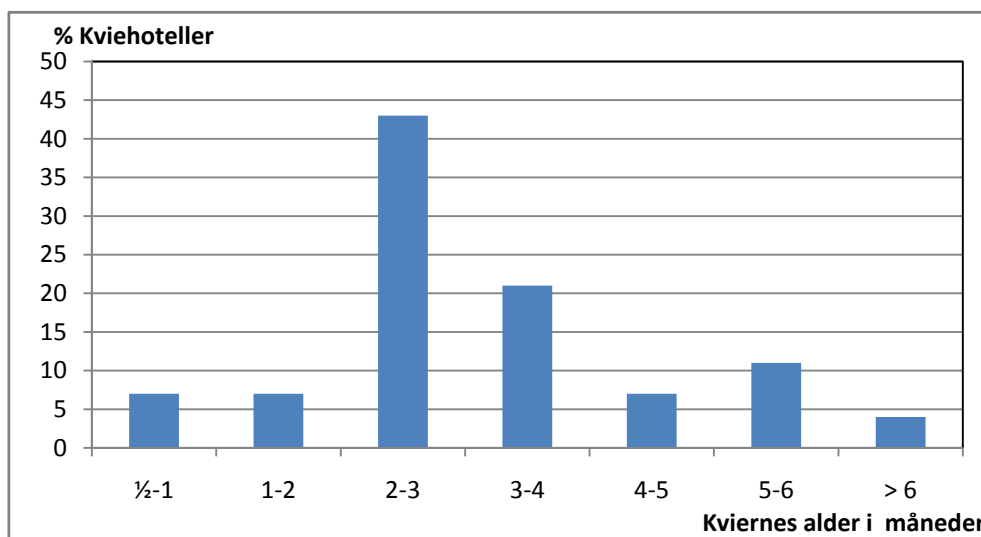
## 1.3 "God kemi" var alfa og omega

Næsten alle kviehotelejere og mælkeproducenter udtrykte vigtigheden af, at "god kemi" var til stede mellem parterne. Derudover skulle det bærende for en udliciteringsaftale være: God kommunikation, tillid, åbenhed og ærlighed, samt tryghed ved at kunne sige sandheden til hinanden.

"God kemi", tillid, gensidig respekt og god kommunikation bør være til stede mellem parterne - ellers bør det overvejes endnu engang, om udliciteringsaftalen skal underskrives.

## 1.4 Kviernes alder

Kvierne ankom til kviehotellerne i forskellige aldre. På langt størstedelen af kviehotellerne skulle kvierne skulle være fravænnede ved indsættelse. Figur 1.1 viser kviernes alder ved indsættelse.



Figur 1.1. Kviernes alder ved ankomst til kviehotellerne.

### 1.5 Opstaldning

Kvierne var opstaldet både i nye og gamle stalde dog flest i ældre tidligere kostalde. På 82 % af kviehotellerne startede kvierne i bokse med dybstrøelse eller dybstrøelse med ustrøet ædeplads. På 75 % af kviehotellerne sluttede kvierne i sengebåse.

25 % af kvierne var på et tidspunkt i udliciteringsperioden opstaldet i fuldspaltebokse. Fuldspaltebokse anbefales ikke til kvæg på grund af problemer med dyrenes velfærd, adfærd, sundhed og produktion.

Opstaldning i sengebåsene var ikke altid tilfredsstillende. Der blev observeret sengebåse uden måtter eller madrasser og strøelse, så kvierne lå direkte på beton, samt manglende renholdelse af sengebåsene. Disse tilfælde blev kun observeret i ældre, forhenværende kostalde. Generelt var der måtter eller madrasser i de fleste sengebåse, men strøelse blev kun anvendt meget sparsomt, og flere steder blev sengene ikke renholdt. Kvierne var tilsyneladende ikke mere beskidte i ældre sengebåsestalde i forhold til nyere/nye sengebåsestalde.



Figur 1.2. Selvom stalden er en tidligere kostald af ældre dato, kan den fint anvendes til kviehotel, hvis blot kvierne har lys, luft, tilstrækkelig strøelse og et blødt leje.

46 % af kvierne på kviehotellerne kom på græs. Heraf benyttede 7 % af kviehoteller dog kun en motionsfold.

### **1.6 Pasningsaftale eller køb/tilbagealgsoftale**

86 % af kviehotellerne benyttede sig af en pasningsaftale, 7 % benyttede sig af køb/tilbagealgsoftaler og 7 % havde begge typer af aftaler.

93 % af kviehotellerne havde, eller var ved, at udarbejde en skriftlig kontrakt med mælkeproducenten. En skriftlig kontrakt gav tryghed for kviehotelejerne, og de var meget bevidste om, at den skulle forefindes.

82 % af kviehotellerne havde rådført sig med en eller flere kvægkonsulenter i forbindelse med udfærdigelse af kontrakten.

Der bør altid udformes en skriftlig kontrakt mellem parterne, også selvom der er "god kemi" og tillid mellem dem.

I alle skriftlige kontrakter var der anført en opsigelsesfrist. Størstedelen af kviehotellerne benyttede en opsigelsesfrist på et halvt eller et helt år. For langt de fleste var opsigelsesfristen gældende for begge parter.

Alle kviehoteller, på nær et, stod selv for fodervalg og foderplan, som regel i samarbejde med en kvægkonsulent.

Den gennemsnitlige afregningspris ved pasningsaftaler var for stor race 12,10 kr. pr. dag pr. kvie, varierende fra 10 til 15 kr. For Jersey var gennemsnitsprisen 11 kr. pr. dag pr. kvie, varierende fra 9,65 til 12 kr.

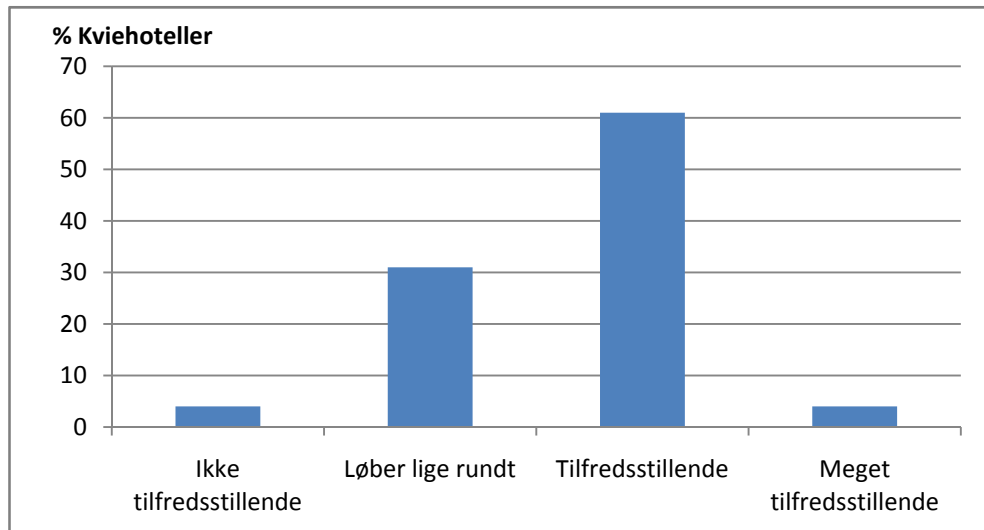
Prisen dækkede for langt de fleste kviehoteller udgifter til foder, vedligehold, afskrivning på bygninger, forrentning, løn, el, vand, dyrlæge- og insemineringsomkostninger.

### **1.7 Vurdering af økonomien**

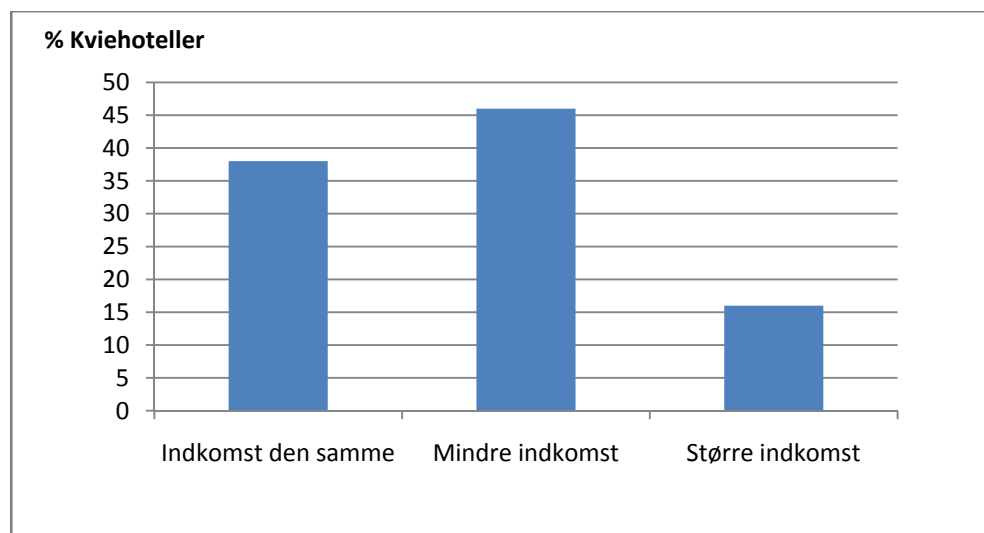
61 % af kviehotelejerne fandt, at økonomien ved at have kviehotel var tilfredsstillende, og for 31 % af kviehotelejerne løb den lige rundt. Figur 1.3 viser fordelingen af svarene.

46 % af kviehotelejerne tjente mindre på kviehotel end som mælkeproducent. Se de øvrige kviehotelejerers svar i figur 1.4.



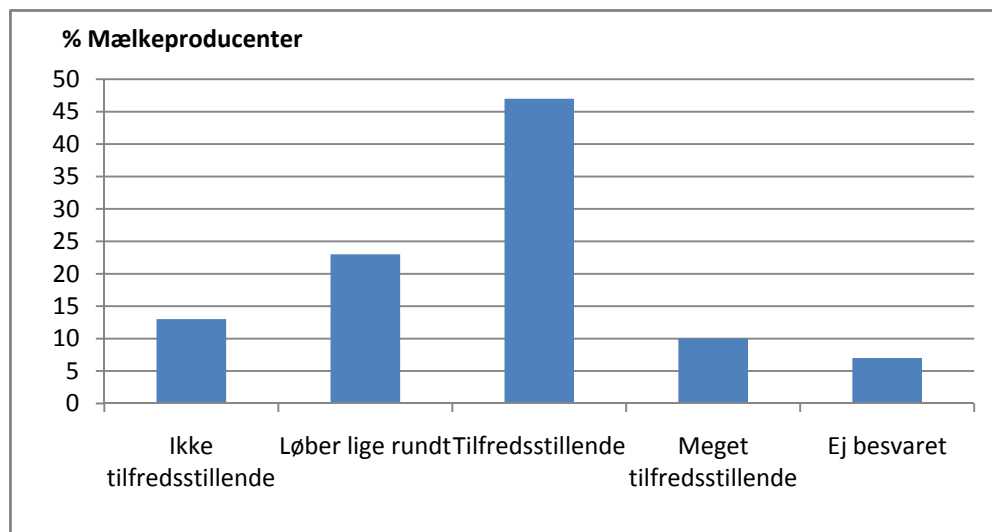


Figur 1.3. Kviehotelejerne vurdering af økonomien ved at have kviehotel.



Figur 1.4. Indkomsten ved kviehotel sammenlignet med indkomsten ved den tidligere mælkeproduktion.

Cirka halvdelen af mælkeproducenterne vurderede økonomien ved udlicitering til at være tilfredsstillende. 23 % syntes den løb lige rundt og 13 % fandt den ikke tilfredsstillende. Figur 1.5 viser fordelingen af svarene. Blandt kviehotelejerne svarede kun 4 %, at økonomien ikke var tilfredsstillende (figur 1.3).



Figur 1.5. Mælkeproducenternes vurdering af økonomien ved udlicitering af kvierne.

97 % af mælkeproducenter var tilfreds med samarbejdet med kviehotellet.

#### Kviehotel – det rigtige valg?

##### Kviehotelejerne:

- Ingen af kviehotelejerne havde fortrudt etableringen af kviehotel, men en enkelt savnede meget at malke køer.

##### Mælkeproducenterne:

- 83 % af mælkeproducenterne havde ikke fortrudt udliciteringen af kvierne, 7 % ville hellere have kvierne hjemme, men manglede plads, 3 % var i tvivl og 7 % havde ikke besvaret spørgsmålet.

### 1.8 Fordele og ulemper

Flest kviehotelejerne vurderede, at den største fordel ved kviehotellet var fleksibilitet med hensyn til arbejdstid og frihed. For mælkeproducenterne var den største fordel ved udlicitering muligheden for specialisering i mælkeproduktionen og hotelejerens specialisering i kvier.

Næsten halvdelen af kviehotelejerne så ingen ulemper ved at være kviehotelejer. Den største ulempe for mælkeproducenterne var den manglende daglige kontakt med kvierne, hvilket betød, at kvie og mælkeproducent var fremmede for hinanden ved returering.

Fremtiden for kviehoteller:

Både kviehotelejerne og mælkeproducenterne vurderede, at der i fremtiden vil komme flere kviehoteller, og at de i gennemsnit vil være større, end de er i dag.

### 1.9 Råd til kommende kviehotelejerne

Råd til mælkeproducenter, som overvejer at starte kviehotel:

- Der skal være "god kemi", tillid og åbenhed mellem parterne.
- Lav en skriftlig kontrakt: tal alt igennem inden start og skriv det ned.
- At drive et kviehotel kræver tid og arbejde - det er ikke venstrehåndsarbejde.
- Det skal være lysten til at passe kvier, der driver værket, og ikke kun indtjeningen.

Mål for kviehotellet:

At lave bedre kvier end mælkeproducenten selv kan!

## 2. BAGGRUND OG FORMÅL

---

Udlicitering af kvier bliver mere og mere aktuel for flere mælkeproducenter. Der er flere fordele ved udlicitering for eksempel mulighed for udvidelse af mælkeproduktionen. En anden fordel er muligheden for at koncentrere kræfterne om mælkeproduktion og specialisering indenfor denne. Økonomisk kan man eksempelvis undgå investering i en ny ungdyrstald, hvis det er en nødvendighed for fremtiden.

Der er således flere fordele ved udlicitering af kvierne, men udlicitering forudsætter et samarbejde mellem to parter. Hvilke krav kan og bør mælkeproducenten stille til faciliteterne på kviehotellet og til samarbejdet med kviehotelejerer? Og omvendt - hvilke krav kan og bør kviehotelejerer stille til mælkeproducenten?

Denne FarmTest ønsker at belyse, hvordan udlicitering af kvier foregår. FarmTest vil blandt andet komme ind på:

- Hvordan fungerer samarbejdet mellem kviehotelejerer og mælkeproducenten?
- Hvilke aftaler for udliciteringen har parterne gjort sig?
- Hvilke erfaringer har parterne fået?
- Har det været rigtigt at vælge at blive henholdsvis kviehotelejer eller mælkeproducent med udlicitering af kvier?

Derudover belyser FarmTesten også, om udlicitering af kvier er et udbredt ønske blandt mælkeproducenterne.

Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret, Dansk Kvæg vil gerne takke de deltagende kviehotelejerer og mælkeproducenter for den tid og interesse, de har bidraget med. Uden jeres hjælp kunne denne FarmTest ikke være gennemført.

FarmTesten er støttet af EU's landdistriktsprogram.

Formålet med FarmTesten er:

- At hjælpe landmænd til at vurdere og beslutte om etablering af et kviehotel er aktuel for dem.
- At hjælpe mælkeproducenter til at vurdere og beslutte om udlicitering af kvieopdrættet er en aktuel mulighed for at:
  - Reducere det daglige arbejde
  - Udvide produktionen
  - Forenkle de daglige arbejdsgange
  - Specialisere sig i køer og mælkeproduktionen
  - Få optimal pasning af kvierne og dermed kælvekvier af højeste kvalitet.

Denne rapport kan endvidere ses på [www.FarmTest.dk](http://www.FarmTest.dk).

## 3. FARMTESTENS GENNEMFØRSEL

---

### 3.1 Kviehoteller

28 kviehoteller blev kontaktet og interviewet på baggrund af et spørgeskema. 11 af de 28 kviehoteller blev besøgt resten blev telefoninterviewet. Ved besøgene gik rådgiveren igennem staldene og så på kvierne og staldforholdene foruden at interviewe kviehotelejereren.

Kviehotellerne var ikke udvalgt ud fra bestemte kriterier, men blev fundet på internettet og via lokale konsulenter. To kviehoteller var beliggende på Sjælland, et på Fyn og resten jævnt fordelt i Jylland. Kviehotellerne, der blev besøgt, var udvalgt for at se forskellige typer af hoteller. Store og små kviehoteller, kviehoteller der modtog kvier fra en enkelt eller mange mælkeproducenter, gamle og nye stalde og forskellige opstaldningsformer.

### 3.2 Mælkeproducenter med udlicitering

50 mælkeproducenter, med udlicitering af kvier, fik tilsendt et spørgeskema med spørgsmål om udliciteringen. Nogle var tilknyttet de kontaktede kviehoteller, andre ikke. 30 mælkeproducenter returnerede spørgeskemaet, svarende til 60 %. 4 af de 30 mælkeproducenter, som svarede, var ikke tilknyttet et af de kontaktede kviehoteller.

### 3.3 Spørgeskemaernes indhold

Både spørgeskemaet til kviehotelejerne og til mælkeproducenterne indeholdt spørgsmål indenfor følgende områder:

- Fakta om
  - kviehotelejereren og kviehotellet
  - mælkeproducenten
- Baggrunden for
  - etablering af kviehotel
  - udliciteringen af kvierne
- Kontakten mellem de to parter
- Info om kvierne (bl.a. alder ved modtagelse og returnering)
- Staldforhold på kviehotellet
- Transport til/fra kviehotellet
- Aftale-/ejerforhold og udformning af skriftlig kontrakt
- Økonomi
- Fordele og ulemper ved kviehotel og udlicitering
- Fremtiden for udlicitering af kvier

### Mælkeproducenter uden udlicitering

For kort at belyse den generelle interesse for udlicitering blandt mælkeproducenter, blev 20 tilfældige mælkeproducenter uden udliciterede kvierne kontaktet telefonisk. Der blev spurgt, om de overvejede at udvide besætningen og om udlicitering af kvierne kunne blive aktuel i forbindelse hermed.

## 4. RESULTATER

---

### 4.1 Kviehotelejerne og mælkeproducenterne

68 % af kviehotelejerne var mellem 40 og 50 år. Kviehotelejernes alder varierende fra 33 til 64 år.

Alle kviehotelejerne har tidligere været mælkeproducenter, på nær én som havde været fodermester. De havde haft fra 50 til 250 køer, i gennemsnit 107 køer, og havde været mælkeproducenter i gennemsnitlig 19 år, varierende fra 6 år til 40 år.

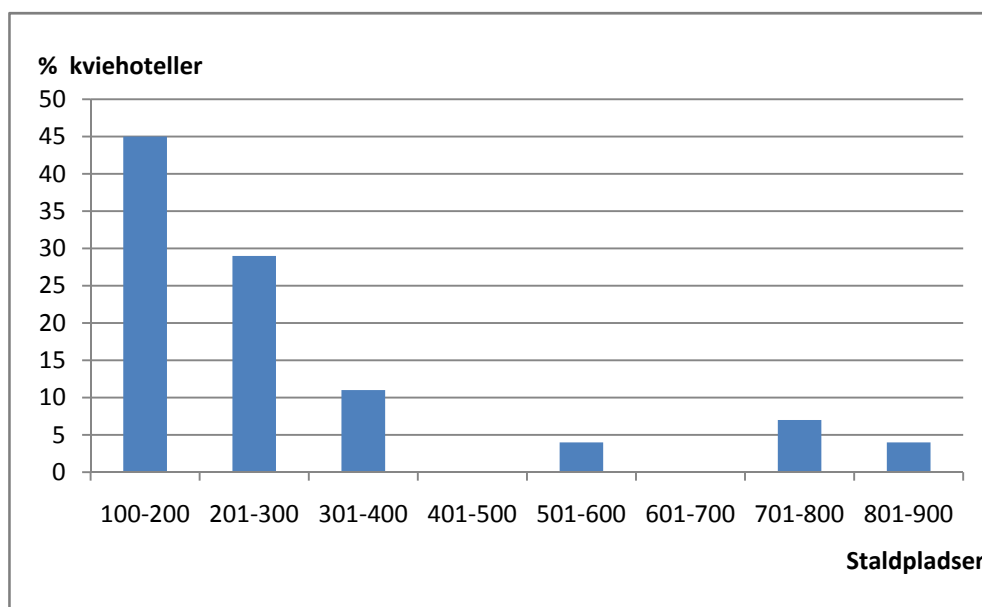
97 % af mælkeproducenterne med udliciterede kvier var mellem 31 og 60 år. 3 % var under 30 år.

Mælkeproducenterne havde været mælkeproducenter i gennemsnitlig 15 år og havde 185 køer i gennemsnit. I gennemsnit havde de 117 kvier udliciteret på kviehotellerne.

Mælkeproducenterne var startet med udlicitering i 2003 til 2007. Flest i 2005 til 2007 (87 %).

### 4.2 Kviehotellerne

I gennemsnit havde kviehotellerne 297 staldpladser. Langt de fleste hoteller, 21 hoteller i alt, havde 100 til 300 staldpladser. Fire kviehoteller havde plads fra 550 til 850 kvier. Figur 4.1 viser, hvor mange kvier kviehotellerne havde plads til.



Figur 4.1. Antal staldpladser på kviehotellerne.

Langt de fleste kviehoteller var fyldt op. De få, der ikke var fyldt op, skyldtes at indkøringen af kvier ikke var afsluttet endnu.

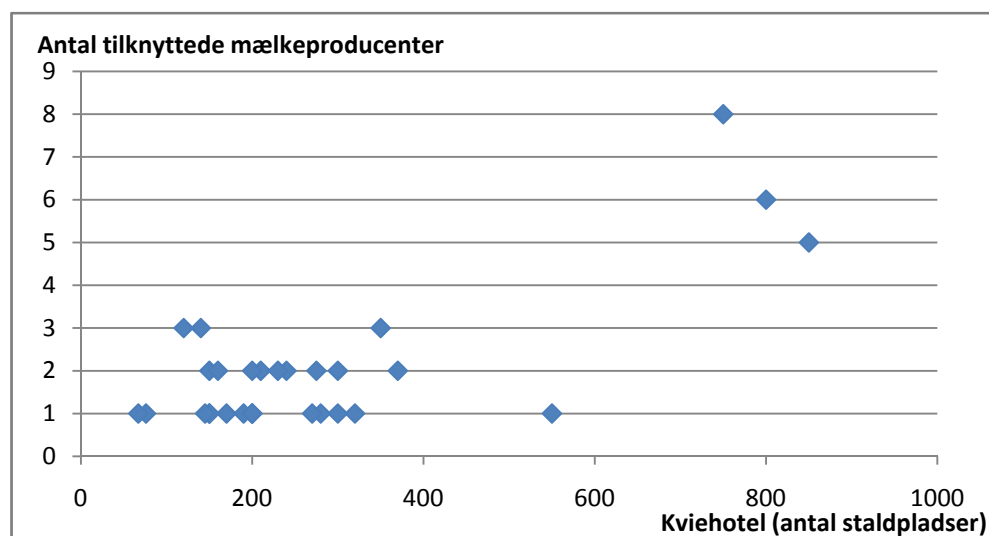


Figur 4.2. Kviehotel etableret i 2005 i den tidligere kostald. 230 staldpladser.

Kviehotellerne var etableret i 2000 til 2007. Flest i 2005 til 2007 (82 %).

De fleste kviehoteller havde en eller to mælkeproducenter tilknyttet

To besætninger, begge med mindre end 200 staldpladser, havde tre mælkeproducenter tilknyttet. Et hotel havde 8 mælkeproducenter tilknyttet. Figur 4.3 viser, hvor mange mælkeproducenter kviehotellerne havde tilknyttet illustreret ved hotellets staldpladser mod antal mælkeproducenter.



Figur 4.3. Antal mælkeproducenter tilknyttet de enkelte kviehoteller. Kviehotellerne er illustreret med antal staldpladser.

Der var i gennemsnit 30 km, varierende fra 300 meter til 108 km, fra mælkeproducenten til kviehotellet.

#### 4.3 Baggrunden for etablering af kviehotel og udlicitering af kvierne

Kviehotelejerne og mælkeproducenter gav nedenstående begrundelser for henholdsvis etablering af kviehotel og udlicitering af kvier. De fleste gav flere begrundelser.

Baggrund for etablering af kviehotel:

- Udvidelse med køer ikke muligt: 54 %
- Ønske om at blive boende på ejendom: 32 %
- Ledige stalde: 29 %
- Lyst til at passe kvier: 21 %
- Har sygdom/skader, som begrænser arbejdsduelighed: 21 %
- Ønske om en fleksibel arbejdsdag: 14 %
- Ønskede at arbejde med dyr: 14 %
- Fik en god pris for mælkekvoten: 11 %
- Ønskede nemmere arbejdsdag, lidt mere frihed: 7 %
- Ingen børn til at overtage hvis udvidelse: 4 %
- Ekstra plads i stald, som kviehotelejer lejede til egne kvier: 4 %
- Ønskede produktion på gården: 4 %
- Uafhængig af fremmed arbejdskraft: 4 %
- Dyr til at afgræsse arealer: 4 %
- Arealer kun velegnet til dyrkning af grovfoder til kvier: 4 %

Årsagerne til, at 54 % af kviehotelejerne ikke havde mulighed for at udvide med køer var blandt andet ikke tidssvarende stalde (f.eks. bindestald), for høj alder, ikke staldkapacitet nok eller manglede jord.

Baggrund for udlicitering af kvier:

- Mere fokus/bedre pasning af kvierne: 50 %
- Mangel på jord: 50 %
- Fokus og mere tid til køerne: 47 %
- Udvidelse af bedriften: 43 %
- Tidsbesparelse: 33 %
- Rationelle arbejdsgange: 20 %
- Manglende staldplads: 17 %
- Andet (f.eks. mulighed for flere køer, begrænset af miljøgodkendelse hvis flere køer/kvier eller ikke tidssvarende stalde): 17 %

#### 4.4 Betæneligheder ved etablering af kviehotel

De fleste kviehotelejerne havde ikke haft betæneligheder ved at etablere et kviehotel. Flere havde dog haft nogle overvejelser, inden de traf beslutningen.



Kviehotelejernes overvejelser om, hvorvidt de skulle etablere et kviehotel:

- Kan et kviehotel køre rundt økonomisk? 18 %
- Lidt betænkelig – få dyr nok? Skaffe kunder? 14 %
- Hvordan vil samarbejdet forløbe? 14 %
- Pasning af andres kvier – kan jeg leve op til det? 7 %
- Betænkelighed ved at have flere mælkekvægsbesætninger tilknyttet: 7 %
- Afhængig af mælkeproducentens tillid - og kvier: 4 %
- Bygge ny stald - hvad hvis den ikke bliver fyldt op med kvier? 4 %
- Ville gerne være med i starten af kviehotel-branchen: 4 %
- Ville gerne være stor nok til at have en fuldtidsansat: 4 %

#### 4.5 Reklame for kviehotellet

Cirka halvdelen af kviehotellerne skabte kontakten til mælkeproducenten via en kvægkonsulent. Derudover fandt mælkeproducenterne vej til kviehotellerne via kvægerfa-grupper, annoncering, "mund til mund" eller landmanden blev direkte opfordret til at starte med kviehotel af andre mælkeproducenter eller konsulenter.

#### 4.6 Mælkeproducenternes valg af kviehotel

Mælkeproducenternes begrundelser for valg af kviehotellet:

- "God kemi" med kviehotelejereren: 60 %
- Kviehotelejereren dygtig til sit arbejde: 50 %
- Kendte kviehotelejereren i forvejen: 47 %
- Tillidssag: 43 %
- God sundhed hos kvierne: 40 %
- Kviehotellets faciliteter: 33 %
- Besøg på hotellet afgjorde valget: 30 %
- Konsulent skabte kontakten til kviehotellet: 13 %
- Konsulent anbefalede kviehotellet: 10 %
- Kun egne kvier eller få besætninger på kviehotellet: 7 %
- Prisen pr. kvie var god: 3 %

#### 4.7 Krav til mælkeproducenten og til kviehotellet

For at udliciteringsaftalen kunne komme på plads, satte parterne følgende krav til hinanden.

Kviehotelejernes krav til mælkeproducenterne:

- Krav til salmonellastatus: 57 %
- Alder ved modtagelse (oftest et krav om at kalvene var fravænnede): 54 %
- Et bestemt antal eller maksimum antal kvier: 21 %
- Kvierne skal være sunde og raske ved indsættelse: 14 %
- Et minimum antal kvier: 11 %
- Krav til fodringen (bestemt fodervalg, foderplan fra konsulent): 7 %
- Klovsbeskæring inden indsættelse: 7 %
- Der skal laves skriftlig kontrakt på udliciteringen: 7 %

- Kviehotelejer vil bestemme, hvordan det skal foregå + fast pris: 7 %
- Vil efter returneringen høre til kviernes kælvningsforløb: 4 %
- Ved ny mælkeproducent: mælkeproducenterne på hotellet skal acceptere dyr fra en ny mælkeproducent: 4 %
- Mælkeproducenten skal købe alle kvier retur (køb/tilbagealgsoftale): 4 %

Mælkeproducenternes krav til kviehotellerne:

- Bestemt kælvningsalder: 80 %
- Fodringen (fodervalg, foderplan osv.): 67 %
- Sundhed (bl.a. sundhedsstatus): 47 %
- Staldforholdene: 37 %
- Daglig tilvækst: 33 %
- Kvaliteten af pasningen: 30 %
- Hygiejne: 17 %
- Andet: 13 %
  - Vægt ved hjemkomst
  - Brug af kønssorteret sæd

#### Oplysninger om kviehotellet

En mælkeproducent indhentede selv Salmonella statusoplysninger på internettet. 64 % af mælkeproducenterne spurgte kviehotelejererne om Salmonellastatus og Para Tuberkulose status.

#### 4.8 "God kemi"

Kviehotelejerne blev spurgt, om "god kemi" mellem dem og mælkeproducenten var vigtigt. Til det svarede 64 % af kviehotelejerne "ja". For 14 % var "god kemi" ikke så vigtigt. 22 % svarede ikke på spørgsmålet.

"God kemi" var for kviehotelejerne:

- God kommunikation og dialog
- Kunne tale godt sammen og sige sandheden til hinanden
- Sympati og gensidig respekt
- Åbenhed og ærlighed

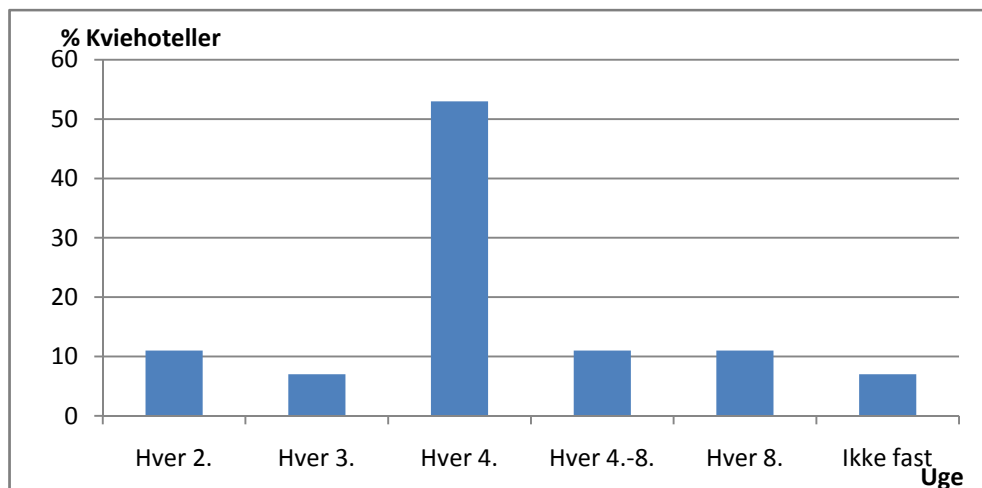
32 % af kviehotelejerne fandt det vigtigt, at de havde samme holdning til kviepasning som mælkeproducenten.

80 % af mælkeproducenterne besøgte kviehotellet, inden de bestemte sig for netop dette hotel. 10 % af mælkeproducenterne så to-tre kviehoteller inden valg af kviehotel.

De to følgende afsnit omhandler kviehotellejernes beskrivelser af modtagelse og returnering af kvierne.

#### 4.9.1 Indsættelse på kviehotellet

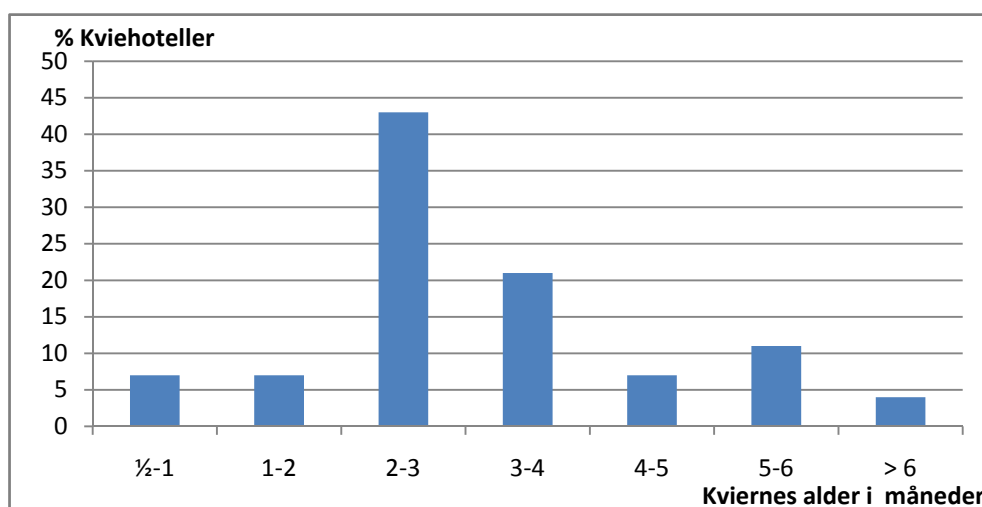
Cirka halvdelen af kviehotellerne modtog kvier hver måned. Figur 4.4 viser hvor ofte, kviehotellerne modtog kvier.



Figur 4.4. Indsættelsesfrekvensen på kviehotellerne. "Ikke fast" angiver, at indsætningen ikke forgik med en fast frekvens.

44 % af kvierne blev transporteret til og fra kviehotellet af mælkeproducenten, 28 % af kviehotellet, 13 % af en vognmand og 15 % delte mælkeproducenten og kviehotellet transportjobbet.

Kvierne ankom til kviehotellerne i forskellige aldre. På langt størstedelen af kviehotellerne skulle kvierne være fravænnede ved indsættelse. Figur 4.5 viser kviernes alder ved ankomst.



Figur 4.5. Kviernes alder ved ankomst til kviehotellerne.



*Figur 4.6 og 4.7. Kvierne, som var to til fire måneder ved ankomst til kviehotellet, blev indsat i dybstrøelsesbokse i grupper på otte til ti kalve.*

To kviehoteller indsatte to til tre uger gamle kviekalve. Kviehotellerne stod derved for en del af mælkefodringen.



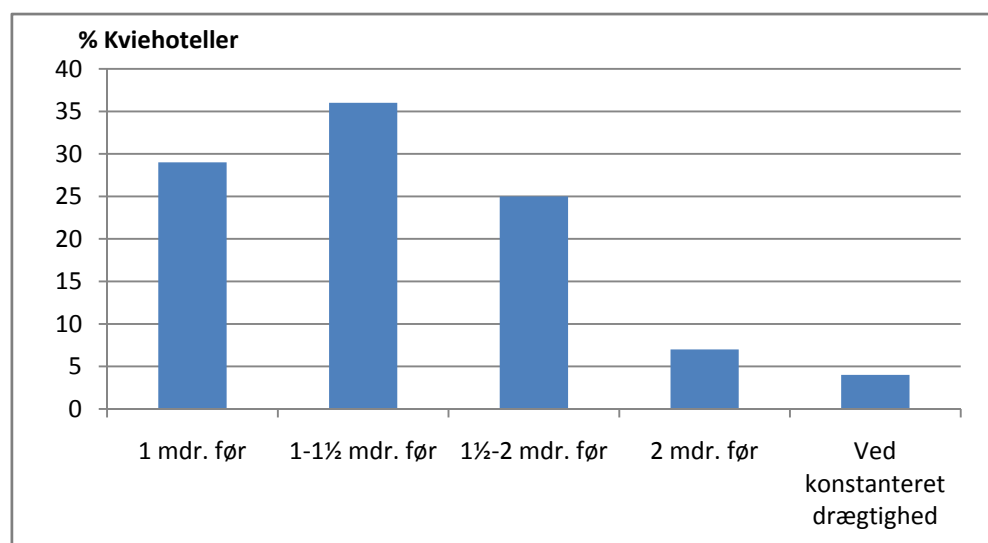
*Figur 4.8. 14 dage gamle kalve i enkeltbokse.*



Figur 4.9. Kvierne på figur 4.8 fik mælk fra nogle af de i alt 45 køer, som var opstaldet i bindestald på kviehotellet.

#### 4.9.2 Returnering af kvierne

Alle kviehoteller, pånær ét, returnerede kvierne en til to måneder før kælvning. Figur 4.10 viser, hvor lang tid før kælvningen kvierne blev returneret til mælkeproducenten.



Figur 4.10. Figuren viser hvor lang tid før kælvning, kvierne returneres til mælkeproducenten.

#### 4.9.3 Krav til antal kvier leveret til kviehotellet

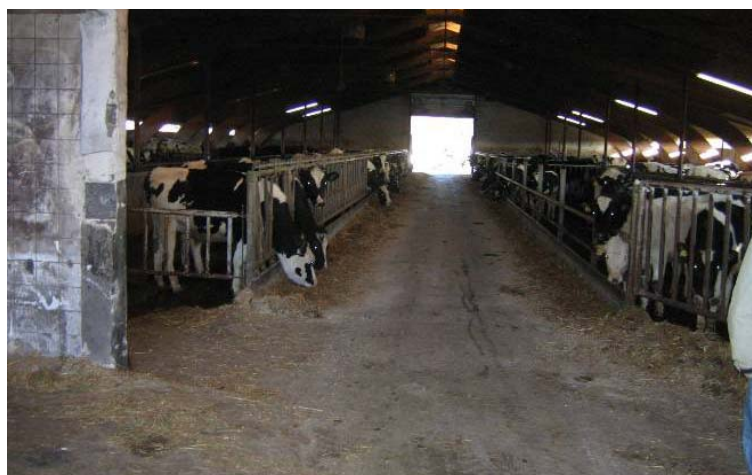
Lidt over halvdelen af kviehotellerne modtog alle mælkeproducenternes kvier. Aftalen om levering af alle kvier var noteret i kontrakten. For nogle mælkeproducenter var der et minimumsantal kvier, de skulle levere. Andre kviehoteller modtog ikke alle kvier fra mælkeproducenten, men havde sat krav om et minimum og maksimum antal kvier, mens andre kviehoteller kun havde anført et maksimumsantal. For eksempel havde et kviehotel krav om, at mælkeproducenten skulle levere minimum 175 kvier om året. Mælkeproducenten ville nemlig blive afregnet for pasningen af 175 kvier årligt.

#### 4.10 Opstaldning

Mange kviehoteller udnyttede eksisterende stalde, som tidligere havde været brugt til mælkeproduktion. Enkelte stalde var oprindeligt løsdriftstalde til malkekøer, mens nogle bindestalde i forbindelse med etableringen af kviehotel var lavet om til sengebåsestalde.



Figur 4.11. Bindestald ændret til sengebåsestald til kvier.



Figur 4.12. Eksempel på kviehotel etableret i 2004.

Alle eksisterende stalde blev udnyttet, så kvierne stod opstaldet på flere forskellige måder under deres hotelophold.

På 82 % af kviehotellerne startede kvierne i bokse med dybstrøelse eller dybstrøelse med kort ustrøet ædeplads.

På 75 % af kviehotellerne sluttede kvierne i sengebåse, 18 % i dybstrøelse med kort ustrøet ædeplads og 7 % i bindestald. I mellemprioriteten benyttede 25 % af kviehotellerne fuldspaltebokse til kvierne.



*Figur 4.13. Kviekalve opstaldet i dybstrøelsesbokse fra to til fem måneders alderen i en tidligere bindestald.*



*Figur 4.14. Efter dybstrøelsesboksene i figur 4.13, kom kvierne i fuldspaltebokse fra fem til ti-tolv måneders alderen.*

Kun to ud af 28 kviehoteller havde bygget helt nye stalde til kvierne, og enkelte kviehoteller havde bygget nye staldfaciliteter (tilbygning eller en enkelt ny stald) til de eksisterende staldbygninger. Det ene hotel med nybyggede staldfaciliteter havde bygget to store dybstrøelsesstalde (figur 4.15), det andet kviehotel havde bygget en dybstrøelsesstald (se figurene 4.6 og 4.7) og en ny løsdriftsstald med sengebåse (figur 4.16). De to kviehoteller havde henholdsvis 750 og 850 staldpladser.



*Figur 4.15. Dybstrøelsesstald med kort ustrøet ædeplads.*



*Figur 4.16. Løsdriftsstald med sengebåse bygget til kviehotellet etableret i 2007. Kvierne opstaldes først i dybstrøelsesboksene vist i figur 4.6 og 4.7.*



*Figur 4.17. Kvier fra to måneders alderen opstaldet i dybstrøelsesbokse i tidligere plansiloer.*



Cirka halvdelen af kviehotellerne modtog kvier fra mere end én mælkekvægsbesætning. Kvier fra forskellige besætninger blev blandet ved indsættelsen, undtagen på tre hoteller: På et af de tre kviehoteller blev kvierne (fra to besætninger) holdt adskilt indtil returnering. Kviehotelejerne syntes, at opdelingen gjorde det lettere at styre løbningen, og at der var en mindre smitterisiko. På de to andre kviehoteller blev kvierne sammenblandet et stykke tid efter indsættelse.

83 % af mælkeproducenterne var tilfredse med staldforholdene på deres kviehotel. 7 % var utilfredse med staldforholdene og 10 % havde ikke besvaret spørgsmålet.



Figur 4.18. Tidligere kostald - nu velfungerende kviehotel.

46 % af kvierne på kviehotellerne kom på græs. To kviehoteller benyttede dog kun en motionsfold.

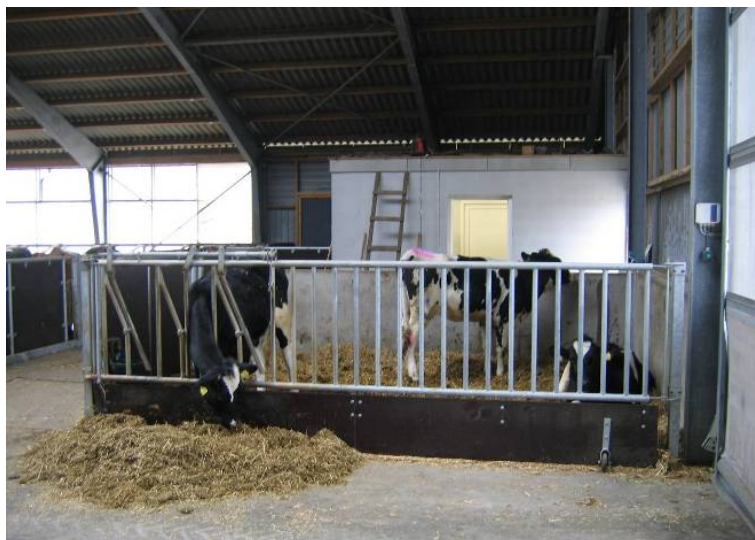
#### 4.10.1 Smittetryk

Lidt over halvdelen af kviehotelejerne svarede "nej" til spørgsmålet om, hvorvidt de var opmærksomme på at reducere smittetrykket, og om de gjorde en indsats for dette.

Knap halvdelen af kviehotellerne gjorde følgende for at begrænse smittetrykket:

- Lille holdstørrelse
- Nyvaskede enkeltbokse til 14 dages kalve
- Homogene hold med hensyn til alder
- Forbygge digital dermatitis (blandt andet ved ugentlig klovvaskning)

Godt halvdelen af kviehotelejerne var ikke opmærksomme på at reducere smittetrykket.



Figur 4.19. Observations-/sygeboks på kviehotel med 850 staldpladser.

#### 4.11 Kviehotellejernes besvarelser

De følgende afsnit, 4.12 til og med 4.15.1, omhandler kun svar fra kviehotellejerne.

#### 4.12 Foder og fodring

Alle kviehoteller, på nær et, stod selv for fodervalg og foderplan, som regel i samarbejde med en kvægkonsulent. Kviehotellerne afholdt også udgifterne til foderet, på nær det ene kviehotel. Her havde mælkeproducenten valgt selv at levere foderet.

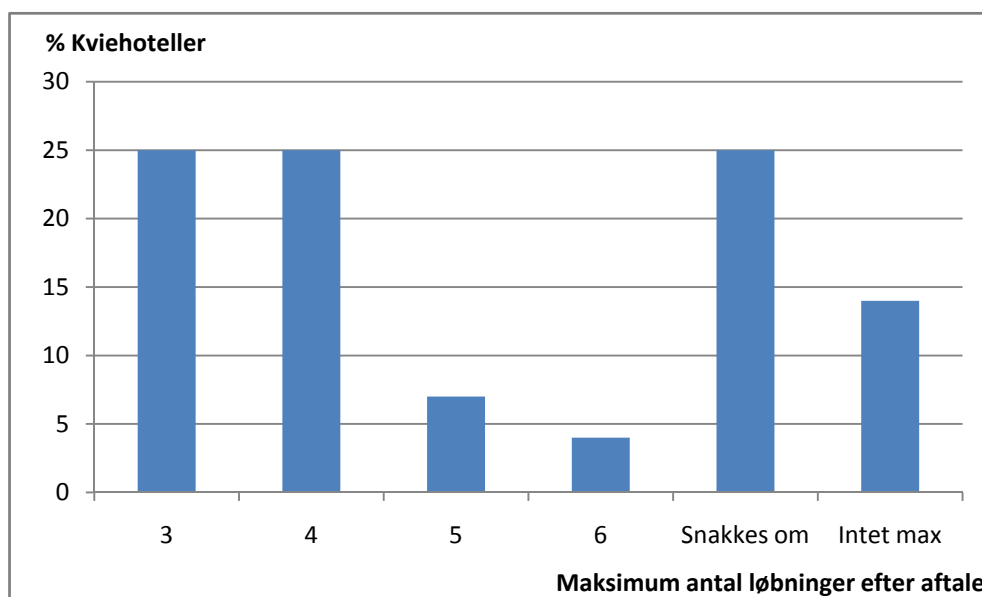
#### 4.13 Reproduktion

Alle kviehotellerne benyttede sig af inseminering. Langt de fleste mælkeproducenter stod selv for en insemineringsplan.

Løbningstidspunktet var forskelligt fra hotel til hotel. Kviernes højde og alder afgjorde i langt de fleste tilfælde begyndelsestidspunktet for løbningen. I flere kontrakter var der anført en minimumsalder for påbegyndt løbning. Nogle kviehoteller beskrev løbningebegyndelsestidspunktet meget præcist i kontrakten. For eksempel skulle Jersey kvier på et kviehotel opfylde tre kriterier før løbningen blev påbegyndt; 200 kg legemesvægt, 112 cm i skulderhøjde og 12 måneder gamle. Andre kontrakter var knap så specifikke. Selvom en bestemt højde eller vægt var anført, målte eller vejede kun 39 % af hotellerne kvierne. Nogle vejede eller målte ved løbning, andre udvalgte 5-10 % af kvierne hver eller hver anden måned og vejede eller målte disse.

I flere kontrakter var der anført et maksimum antal løbninger pr. kvie. Figur 4.20 viser det maksimale antal gange, en kvie må løbes ifølge kontrakten/aftalen. Halvdelen af kviehotellerne havde aftale om maksimalt tre eller fire løbninger pr. kvie. Nogle anvendte derefter tyr. Seks kviehoteller havde ikke aftalt et bestemt antal løbninger pr. kvie med mælkeproducenten, men havde aftalt, at de skulle tale sammen, hvis der var problemer med at få en kvie drægtig. Seks kviehoteller havde hverken aftalt maksimalt antal gange eller at de talte med mælkeproducenten. Et kviehotel havde aftalt, at kvien blev sendt hjem, hvis den ikke blev drægtig. Et andet kviehotel skulle forsøge at få kvien drægtig, uanset hvor mange løbninger, det indebar.

Hvis kvien ikke blev drægtig, blev langt de fleste kvier slagtet. Nogle kvier blev hjemsendt til opfedning. Var der tale om en pasningsaftale, talte kviehotelejer og mælkeproducent altid sammen, før beslutningen om en eventuel slagtning blev truffet.



Figur 4.20. Maksimum antal løbninger pr. kvie aftalt imellem kviehotel og mælkeproducent. "Tales om": Antal løbninger aftales, hvis problemer med at få kvien drægtig. "Intet maks.": Ingen aftale om et maksimum antal løbninger pr. kvie.

Kælvningssalderen varierede fra hotel til hotel. Langt de fleste hoteller havde ingen aftale med mælkeproducenterne om minimums- og maksimumskælvningssalder. Hvis der var en aftale, var kælvningssalderen som oftest bestemt af mælkeproducenterne. På kviehoteller med flere mælkeproducenter tilknyttet blev det ofte tilstræbt, at kvierne skulle have samme kælvningssalder. For at undgå for stor spredning i kælvningssalderen var der lavet aftale om, at f.eks. minimum 80 % af kvierne skulle kælte inden for en aftalt kælvningssalder, 10 % måtte kælte før og 10 % måtte kælte efter aftalt kælvningssalder. Andre kviehoteller havde sammen med mælkeproducenten fastsat en ønsket kælvningssalder samt en maksimum kælvningssalder.

#### 4.14 Aftale- og kontraktforhold

Aftale- og kontraktforhold belyses kun på baggrund af oplysninger fra kviehotellerne.

##### 4.14.1 Pasningsaftale eller køb/tilbagesalgsaftale

86 % af kviehotellerne havde pasningsaftaler. 7 % af hotellerne benyttede sig af køb/tilbagesalgsaftaler og 7 % havde begge typer af aftaler.

**Pasningsaftale:** En aftale indgået mellem en landmand, der ikke har mælkeproduktion, og en mælkeproducent om pasning af kvieopdrættet. Opdrættet opstaldes hos kvieproducenten, som er ansvarlig for pasningen.

**Køb/tilbagesalgsaftale:** Kvieproducenten køber kviekalvene af mælkeproducenten og sælger dem tilbage til samme mælkeproducent, før de kælver. Det vil sige kviehotelejereren ejer kvierne, mens de er hos ham.

#### 4.14.2 Skriftlig kontrakt

79 % af kviehoteller havde en skriftlig kontrakt med deres mælkeproducent/-er. 7 % af kviehoteller havde ikke nogen skriftlig kontrakt på samarbejdet med mælkeproducenten. 11 % var i gang med at udarbejde en skriftlig kontrakt. 3 % havde kontrakt med en mælkeproducent, men ikke de andre to.

Alle kviehotelejere, på nær én, havde benyttet en standardkontrakt, og i langt de fleste tilfælde havde kvægkonsulenten bidraget med denne. Et eksempel på et udkast til en standardkontrakt kan ses på Landscentrets hjemmeside<sup>1</sup>. Nogle havde rettet kontraktens indhold til, andre benyttede den ordret.

#### 4.14.3 Konsulentbistand

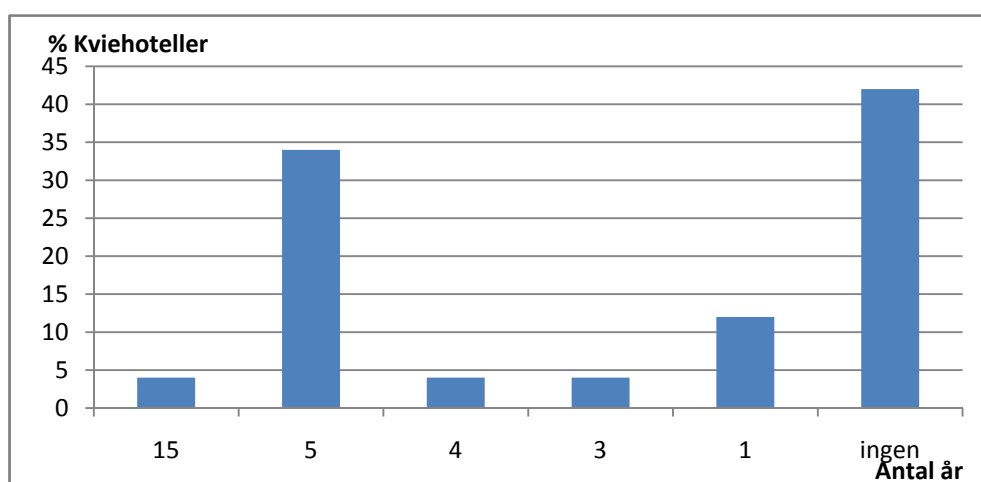
82 % af kviehotellerne havde rådført sig med en eller flere kvægkonsulenter i forbindelse med udfærdigelse af kontrakten. Enten kviehotelejerens og/eller mælkeproducentens kvægkonsulent, eller en kvægkonsulent med viden inden for udlicitering af kvier. Nogle samarbejdspartnere havde samme kvægkonsulent.

11 % af kviehotellerne havde ikke benyttet konsulentbistand til kontraktskrivning. En af dem havde i stedet benyttet en advokat til juridisk bistand.

De resterende 7 % af kviehotellerne havde ingen kontrakt på udliciteringen.

#### 4.14.4 Udliciteringsperiode

58 % af kviehotellerne havde tidsbegrænset udliciteringsperiode. Figur 4.21 viser udliciteringsperiodernes længde i år for de øvrige kviehoteller.



Figur 4.21. Udliciteringsperiodernes længde i år. "Ingen" referere til ingen tidsbegrænsning af udliciteringsperioden.

Nogle kviehoteller havde forskellige aftaler med deres mælkeproducenter om aftaleperiodens længde.

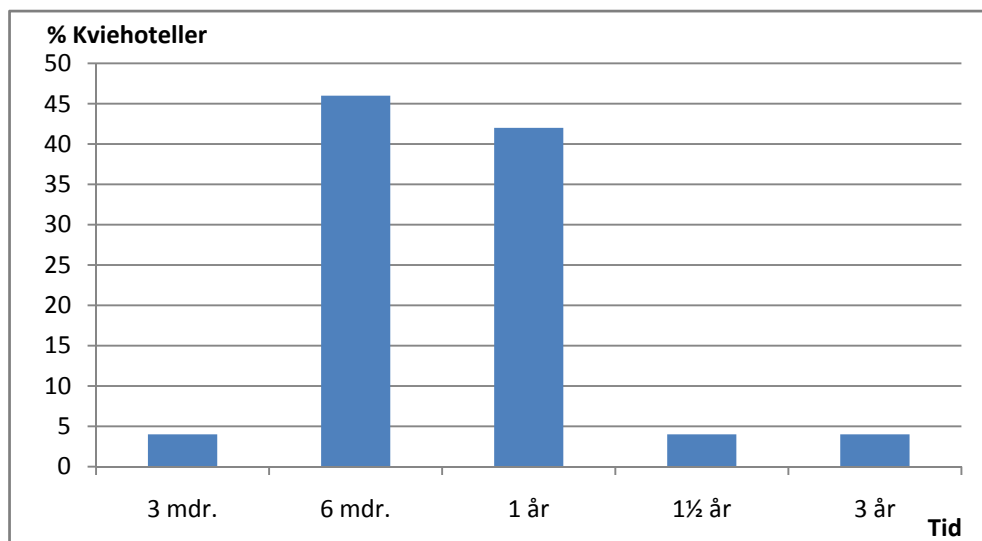
En af kviehotelejerne med en et-årig pasningsaftale oplyste, at han ved næste genforhandling af pasningsaftalen ville forlænge udliciteringsperioden samt

<sup>1</sup> Pasningsaftale til udlicitering af kvier: [http://www.lr.dk/lr/informationsserier/prodoek/07-1--02aro\\_tilpas.pdf](http://www.lr.dk/lr/informationsserier/prodoek/07-1--02aro_tilpas.pdf)

mælkeproducentens opsigelsesfrist. Derved opnåede han en større økonomisk sikkerhed, idet han var sikret, at mælkeproducenten blev længere.

#### 4.14.5 Opsigelse

Alle hoteller med kontrakt på udliciteringen havde aftalt en opsigelsesfrist. Størstedelen af kviehotellerne benyttede en opsigelsesfrist på et halvt eller et helt år. For langt de fleste var opsigelsesfristen gældende for begge parter, det vil sige kviehotelejereren havde samme opsigelsesfrist. Figur 4.21 viser mælkeproducenternes opsigelsesfrister på de kontaktede kviehoteller.



Figur 4.21. Mælkeproducenternes opsigelsesfrister.

Tre-årig opsigelsesfrist på et kviehotel var et krav fra kviehotelejereren, idet han havde bygget ny stald i forbindelse med etableringen af kviehotel. Opsigelsesfristen sikrede ham god tid til at finde en ny mælkeproducent.

Derudover var det gældende for de fleste kviehoteller, at udliciteringsaftalen kunne opsiges uden varsel i tilfælde af kviehotelejerens død, umyndiggørelse, invaliditet eller uarbejdsdygtighed. I en sådan situation var der anført i flere kontrakter, at mælkeproducenten havde ret til at leje bygning inkl. inventar for en periode (ofte 4-6 måneder) til i kontrakten fastsat pris pr. dyr pr. dag (ca. 2-3 kr. pr. dyr pr. dag).

Ligeledes var der ofte også anført, at i tilfælde af mælkeproducentens død, umyndiggørelse, invaliditet eller uarbejdsdygtighed, der medfører at mælkeproduktionen ophører eller ejendommen sælges, kan aftalen opsiges den dag, mælkeproduktionen ophører eller ejendommen overdrages.

Ved konkurs ophører aftalen i forbindelse med konkursen, gældende for begge parter.

#### 4.14.6 Afvisning af kvier

30 % af kviehotellerne havde i kontrakten anført, at kviehotelejereren havde ret til at afvise en kvie, hvis vedkommende ikke fandt kvien i orden. Kravet var, at kvierne skulle være sunde og raske samt fri for diarré, lungebetændelse og andre sygdomme.

70 % af kviehotellerne havde ikke anført nogen afvisningsmulighed. De fleste kviehotelejere oplyste, at de talte med mælkeproducenten, og gjorde hinanden opmærksom på, hvis en kvie ikke var trivelig eller havde andre svagheder. Ofte blev det noteret ned, dermed havde de det på skrift, at det måske ikke var helt muligt for kviehotelejereren at levere en tip top kælvekvie retur. Et par kviehotelejere fortalte, at deres mælkeproducenter på forhånd inden afhentning havde noteret ned, hvis en kvie ikke var helt i orden. En kviehotelejer oplyste, at hans mælkeproducent var rigtig god til selv at tilbageholde kvier, så kviehotelejereren ikke behøvede at bemærke disse. Nogle kviehotelejere mente, at samarbejdet mellem kviehotel og mælkeproducent handlede om tillid. Han havde tillid til, at kvierne, som mælkeproducenten leverede, var i orden. Derfor ønskede han ikke at anføre en afvisningsmulighed i kontrakten, fordi han stolede på, at de modtagne kviekalve hverken havde salmonella, BVD eller Para tuberkolose.

Flere af kviehotelejerne gennemgik kvierne sammen med mælkeproducenten ved indsættelse. Et hotel havde aftalt, at hvis der var et sundhedsproblem med en kvie ved modtagelse, skulle mælkeproducenten betale dyrlægeomkostningerne for at få kvien sund igen.

Tre kviehoteller havde afvist en kvie og et kviehotel havde afvist to kvier ved modtagelse.

Ingen mælkeproducenter havde afvist at tage en kælvekvie retur på grund af, at den ikke levede op til forventningerne.

#### **4.14.7 Opfølgning og genforhandling af kontraktforhold**

85 % af kviehotelejerne med skriftlig kontrakt havde aftalt opfølgningsmøder angående samarbejdet med mælkeproducenterne. 88 % af kviehotelejerne havde lavet aftale om genforhandling af kontrakten med mælkeproducenten. Opfølgningsmøder blev typisk holdt en gang pr. år (65 %) og indholdt også genforhandling af kontrakten. Andre kviehotelejere havde aftalt kvartalsmøder, hvor mælkeproducenten blandt andet skulle tilse kvierne, eller kviehotelejereren og mælkeproducenten skulle se hinandens besætninger. I forbindelse med den årlige genforhandling af kontrakten blev der også foretaget opfølgning på prisfastsættelsen. Et par kviehoteller genforhandlede priser hvert halvår. En kviehotelejer ønskede at ændre årlige til halvårslige prisforhandlinger på grund af foderprisernes store udsving.

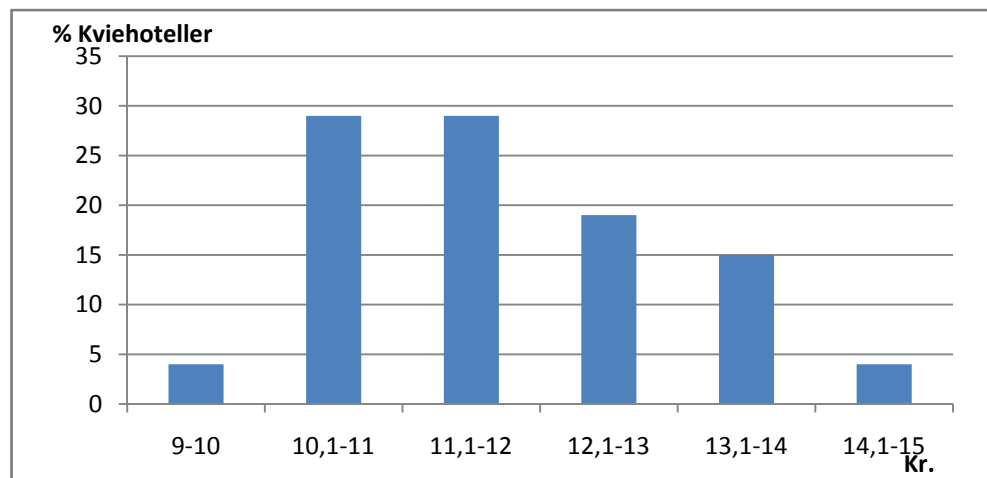
På opfølgningsmøderne blev emner som kælvningsalder, kønssorteret sæd, klovsundhed, klovbeskæring, foder og priser diskuteret. Flere mælkeproducenter havde udtrykt tilfredshed med kviepasningen. Et par kviehoteller havde haft deres konsulent med til mødet, og sammen havde de blandt andet gennemgået kvierne.

#### **4.15 Økonomi**

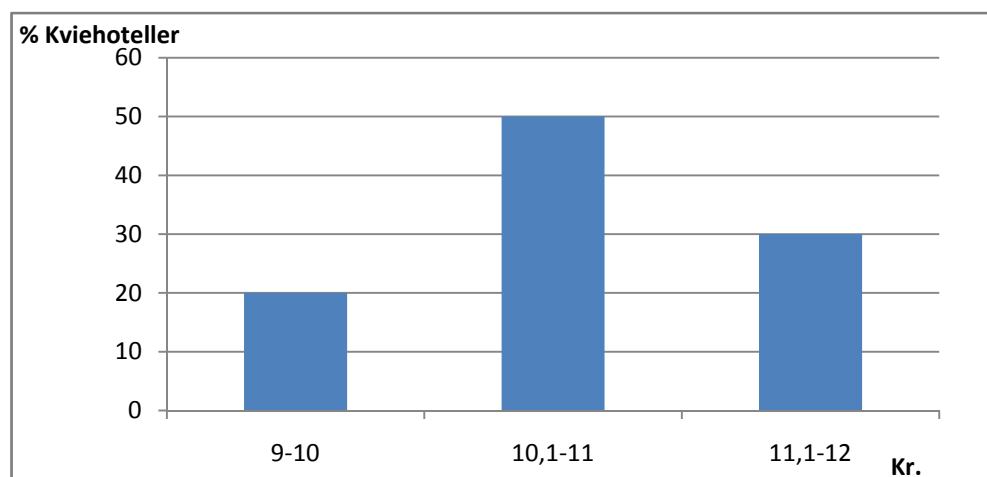
##### **4.15.1 Afregningspris ved pasnings- og køb/tilbagesalgsaftale**

Afregningsprisen pr. dag pr. kvie ved pasningsaftaler, indsamlet i perioden februar til slutningen af april 2008, var i gennemsnit 12,10 kr., variende fra 10 til 15 kr. for stor race. Gennemsnitsprisen for Jersey var 11 kr. varierende fra 9,65 til 12 kr. Priserne

var stigende på grund af stigende foderpriser. Figur 4.22 og 4.23 viser afregningspriserne for henholdsvis stor race og Jersey.



Figur 4.22. Pris pr. dag pr. kvie for stor race.



Figur 4.23. Pris pr. dag pr. kvie for jersey.

Prisen dækkede for langt de fleste kviehoteller udgifter til foder, vedligehold, afskrivning på bygninger, forrentning, el, vand, dyrlæge- og insemineringsomkostninger. For få var transport også inkluderet. De fleste kviehotelejerne havde også indregnet en timeløn til dem selv. Nogle af de mindre kviehoteller havde ikke medregnet løn til pasning. Grunden var for de flestes vedkommende, at prisen skulle være overkommelig for mælkeproducenten. Afskrivning på bygninger var ofte kun medtaget i dagsprisen på kviehoteller med nyere stalde.

Ønskede mælkeproducenten at anvende specialsæd, f.eks. kønssorteret sæd, blev meromkostningerne for mælkeproducentens regning.

Eksempler på beregning af dagspris ved pasningsaftale:

- **200 kvier, 13 kr. pr. dag pr. kvie.** Kviehotelejeren udtalte, at når alle omkostninger var dækket, burde der være et rådighedsbeløb på 4-5 kr. pr.

dag pr. kvie til aflønning af arbejdskraft. Mælkeproducenten betalte insemineringer (indregnet i dagsprisen), og kviehotellet dyrlægen.

- **550 kvier, 11 kr. pr. dag pr. kvie.** 5,5 kr. til foder og 5,5 kr. til kviehotelejereren. Vides ikke om arbejds løn er medregnet. Inseminerings- og dyrlægeomkostninger var inkluderet i dagsprisen.
- **750 kvier, 14 kr. pr. dag pr. kvie.** Ønskede et overskud på 1 kr. pr. dag pr. kvie. Arbejds løn medregnet til 1½ ansat udover kviehotelejereren. Kviehotel afholdte omkostningerne til inseminør og dyrlæge.
- **140 kvier, 15 kr. pr. dag pr. kvie.** 4 kr. til stald og arbejds løn, 1 kr. til reproduktion, 1 kr. til diverse og 9 kr. til foder. Mælkeproducenten betalte insemineringsomkostningerne, som var medregnet i dagsprisen, og kviehotellet betalte dyrlægeomkostningerne.
- **270 kvier, 10 kr. pr. dag pr. kvie.** 6 kr. til foder, 2 kr. til forrentning og 2 kr. til aflønning. Kviehotelejereren oplyste, at dagsprisen nok burde hæves. Kviehotellet betalte inseminerings- og dyrlægeomkostninger. Mælkeproducenten foretog markarbejde for kviehotelejereren til en billig pris.

Prisen for en kviekalv og en kælvekvie varierede for de fire kviehoteller, der havde køb/tilbagekøbsaftale. Det gjorde kravene til dyrene også.

Et kviehotel købte kviekalvene 14 dage gamle til 500 kr. pr. kvie. Derefter betalte mælkeproducenten 8,5 kr. pr. dag pr. kvie indtil returnering. Kvierne kælvede 24-26 måneder gamle og blev returneret ca. 1½ måned før kælving. Salgsprisen ved returnering afhang således af opholdstiden på hotellet.

Et andet kviehotel købte to-tre måneders kvier til 500 kr. pr. kvie og solgte dem retur til 6.000 kr. pr. kvie i 7.-8. drægtigheds måned. Kvierne kælvede som udgangspunkt 24-25 måneder gamle, nogle lidt før. Kviehotelejereren og mælkeproducenten havde en aftale om, at kviehotellet skulle købe alle kvier. Mælkeproducenten kunne heller ikke afslå tilbagekøb af en kvie.

Et tredje kviehotel købte kvierne, når de vejede 90-100 kg til en pris á 1.400-1.500 kr. pr. kvie. Kvierne kælvede ca. 26 måneder gamle, og blev returneret en til to måneder før kælving. De blev tilbagekøbt for 8.500-8.800 kr. pr. kvie, og skulle til den pris veje 570-600 kg. Vægten måtte svinge med 10 %. Mælkeproducenten skulle købe alle kælvekvier tilbage, som var i orden.

Det fjerde kviehotel købte to måneders kvier til 1.500 kr. pr. kvie. Det var et krav, at kviehotellet skulle købe alle kvier fra mælkeproducenten. Var der et sundhedsproblem med en kvie, talte parterne sammen om det. Kvierne kælvede 23 til 27 måneder gamle. Mælkeproducenten købte dem hjem en til to måneder før kælving til en pris på 9.125 kr. pr. kvie. Salgs- og tilbagekøbsprisen blev reguleret hvert kvartal. For at kælvekvierne blev afregnet til den pris, skulle 90 % af kælvekvierne ligge indenfor en aftalt størrelse. Eventuelle skavanker medførte reduktion i prisen. Mælkeproducenten købte alle kvier tilbage.



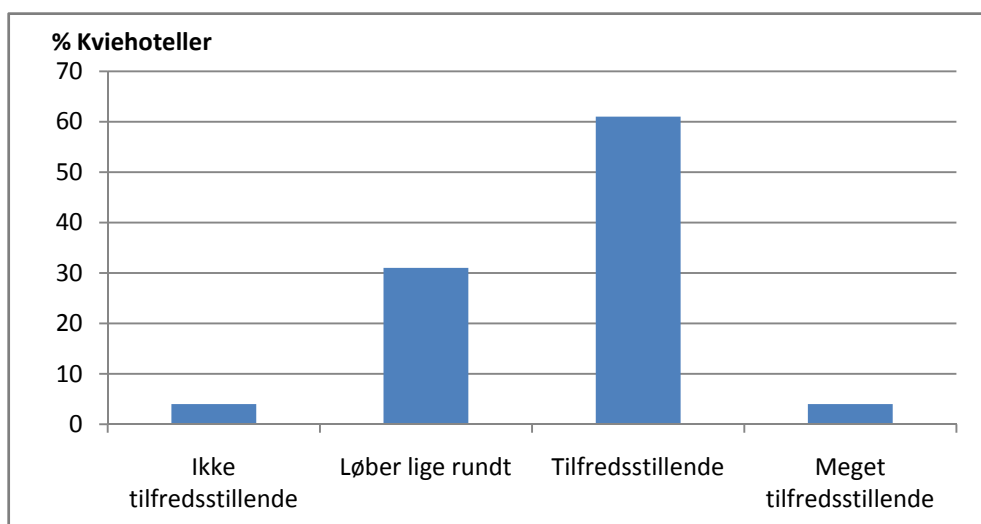
Der var ingen med køb/tilbagesalgsaftaler, der solgte kælvekvierne til en tredje part.

82 % af kviehotellerne havde haft en konsulent inddraget ved prisfastsættelse. 18 % benyttede sig ikke af en konsulent, for eksempel spurgte et kviehotel kviehotel-erfagruppen til råds.

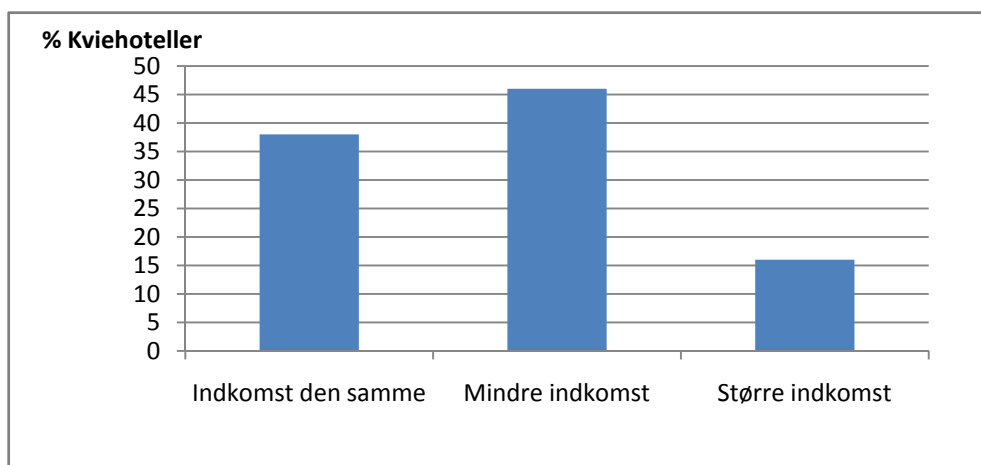
#### 4.15.2 Kviehotelejernes og mælkeproducenternes vurdering af økonomien

61 % af kviehotelejerne syntes, at økonomien ved at have kviehotel var tilfredsstillende. 31 % vurderede, at det lige løb rundt. Figur 4.24 viser fordelingen af svarene.

46 % af kviehotelejerne tjente mindre på kviehotel end som mælkeproducent. For 38 % var indkomsten den samme. Fire undlod at svare, da de fandt det vanskeligt at sammenligne. Figur 4.25 viser fordelingen af svarene.



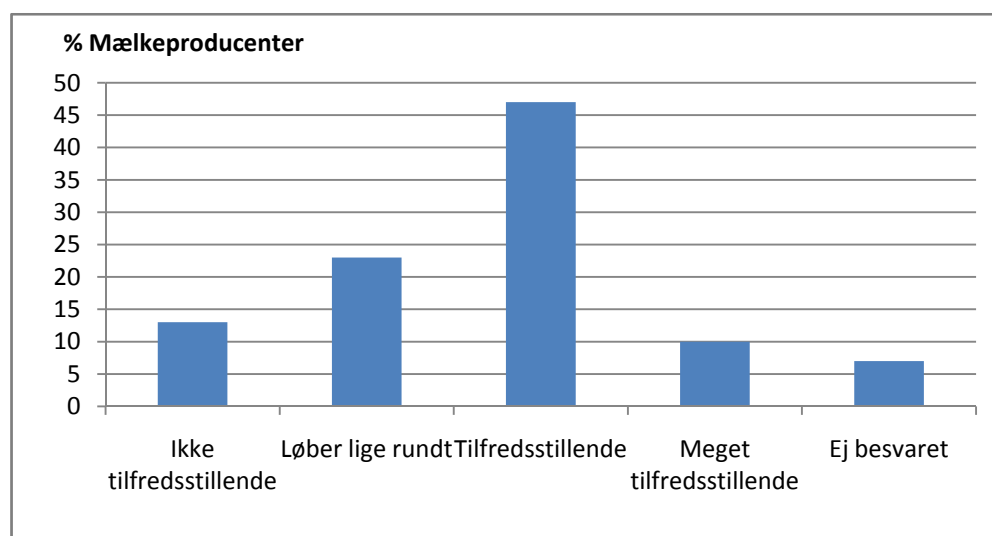
Figur 4.24. Kviehotelejernes vurdering af økonomien ved at have kviehotel.



Figur 4.25. Indkomsten ved kviehotel sammenlignet med Indkomsten ved den tidligere mælkeproduktion.

Flere kviehotelejere var på forhånd klar over, at indtjeningen ikke var en guldgrube. Et par kviehotelejere udtrykte lidt utilfredshed med deres indkomst (pasningsaftale). De så gerne, at mælkeproducenten betalte mere, så deres indtjening kunne blive lidt større, men samtidig syntes de også, set fra mælkeproducentens side, at prisen var høj nok.

Mælkeproducenterne blev også bedt om at vurdere økonomien ved udlicitering. Ca. halvdelen vurderede økonomien til at være tilfredsstillende, 23 % vurderede, at økonomien lige løb rundt. 13 % fandt, at økonomien ikke var tilfredsstillende, blandt kviehotelejerne svarede kun 4 % ikke tilfredsstillende. Figur 4.26 viser den procentuelle fordeling af svarene.



Figur 4.26. Mælkeproducenternes vurdering af økonomien ved udlicitering af kvierne.

#### 4.16. Kontakt mellem parterne – ifølge kviehotelejerne

Mælkeproducenterne kontakt til kviehotellet varierede fra hotel til hotel fra daglig til månedlig kontakt. Der var forskel på, hvor meget interesse og energi mælkeproducenterne lagde i kvierne. Derfor havde enkelte kviehotelejere skrevet i kontrakten, at mælkeproducenten skulle besøge besætningen og tilse kvierne hvert kvartal. En anden kviehotelejer ønskede mere kontakt til og besøg af mælkeproducenten. Kvierne blev transporteret til kviehotellet af mælkeproducentens medarbejder, så kviehotelejereren kun havde telefonisk kontakt med mælkeproducenten. Kviehotelejereren ville derfor indføre krav om kvartalsvise besøg af mælkeproducenten på kviehotellet.

#### 4.17 Ønskede forbedringer

13 % af mælkeproducenterne ønskede ikke forbedringer/ændringer på kviehotellet.

36 % ønskede forbedringer/ændringer på kviehotellet. Foreksempel:

- Bedre klovsundhed, forebygge/bekæmpelse af digital dermatitis
- Bedre strøet dybstrøelse
- Sengebåse i stedet for dybstrøelse
- Mere skridsikre gulve
- Bedre modtagerforhold
- Forbyggelse og bekæmpelse af lungebetændelse

- Periodevis bedre management
- Bedre fodring (forebygge ketose ved kælvning)

51 % af mælkeproducenterne havde ikke besvaret spørgsmålet angående forbedringer.

#### 4.18 Samarbejdet

87 % af mælkeproducenterne havde ikke oplevet problemer eller konflikter i samarbejdet med kviehotellet. 3 % havde haft lidt problemer med prisfastsættelse, og 7 % havde haft problemer med samarbejdet med kviehotellet. 3 % havde ikke besvaret. Konsekvenserne af samarbejdsproblemerne betød, at mælkeproducenten i dag var tilknyttet et andet kviehotel.

97 % af mælkeproducenter var tilfreds med hele forløbet samt samarbejdet med kviehotellet.

#### 4.19 Personlig vurdering

Både kviehotelejerne og mælkeproducenterne blev bedt om at vurdere, hvad de som henholdsvis hotelejer og mælkeproducent satte højest? Langt de fleste afgav flere svar.

"Hvad sætter du højest om kviehotelejer?"

- Ønskede ikke at udvide med køer men ville stadig arbejde med dyr: 53 %
- Kunne levere gode kælvekvier: 50 %
- Kviehotel giver daglig arbejdsglæde: 47 %
- Specialisering/arbejde med kvier: 28 %
- Kontakten til/samarbejdet med mælkeproducenten: 25 %
- Rationelle arbejdsgange: 18 %
- Frihed og fleksibilitet: 18 %
- Bevare kontakten til kvægverdenen (mælkeproduktion): 14 %
- Stadigvæk have dyr på gården: 11 %
- God økonomi: 7 %
- En ny udfordring: 4 %
- Mere tid til børn og familie: 4 %
- Mulighed for job ved siden af: 4 %
- Mulighed for fri-weekender: 4 %

"Hvad sætter du højest ved udlicitering af kvierne?"

- At kvierne bliver passet optimalt på kviehotellet: 77 %
- Mulighed for udvidelse af mælkekvoten: 70 %
- Specialisering (mælkeproduktion): 70 %
- Rationelle/færre arbejdsgange: 63 %
- Tidbesparelse: 57 %
- Kontakten til/samarbejdet med kviehotelejeren: 23 %
- God økonomi: 13 %

- Pladsproblemer blev løst: 7 %
- Gylleaftale med kviehotelejerne: 3 %
- Kviehotelejerne er meget bedre til at få kvierne med kalv end jeg: 3 %

#### 4.20 Kviehotel - det rigtige valg?

Kviejotelejerne og mælkeproducenterne blev spurgt, om det havde været det rigtige valg for dem henholdsvis at blive kviejotelejer og mælkeproducent med udlicitering.

Kviejotelejerne:

- Ingen af kviejotelejerne havde fortrudt etableringen af kviehotel, men en enkelt savnede meget at malke køer.

Mælkeproducenterne:

- 83 % af mælkeproducenterne havde ikke fortrudt, 7 % ville hellere have kvierne hjemme, men manglede plads, 3 % var i tvivl og 7 % havde ikke besvaret spørgsmålet.



Figur 4.27. Tilfredse Jerseykvier på kviehotel.

#### 4.21 Fortsat udlicitering af kvierne

37 % af mælkeproducenterne ønskede at fortsætte med udliciteringen, 33 % var i tvivl, 3 % havde ikke besvaret spørgsmålet og 27 % svarede nej til at fortsætte med udlicitering fordi:

- De ville bygge ny stald
- De foretrak at have alle dyr hjemme
- De havde problemer med Bluetongue restriktioner

#### 4.22 Fordele og ulemper

Kviehotelejerne og mælkeproducenterne gav følgende fordele og ulemper ved henholdsvis at være kviehotelejer eller at have udliciteret kvierne. Langt de fleste afgav flere svar.

Fordele ved at være kviehotelejer:

- Flexibilitet med hensyn til arbejdstid og frihed: 57 %
- Rationelle/færre arbejdsgange: 25 %
- Kortere arbejdstid: 21 %
- Udnyttelse af bygninger, maskiner og jord: 21 %
- Dyr på bedriften: 14 %
- Stadig kontakt til mælkproduktionsverdenen: 14 %
- Tid til børn og familie: 14 %
- Godt samarbejde med mælkeproducenten: 11 %
- Nemt at finde afløser: 11 %
- Sikker på afsætning og pris: 7 %
- Sparer medhjælper: 7 %
- God økonomi: 7 %
- Jorden egnet til grovfoderproduktion til kvier: 4 %

Fordel ved at være mælkeproducent med udlicitering:

- Specialisering i mælkeproduktion: 40 %
- Specialisering i kvier (bl.a. god tilvækst, rettidig med kalv, gode kælvkvier): 40 %
- Arbejdslettelse/færre arbejdsgange: 37 %
- Udvide mælkeproduktionen: 27 %
- Sparede investering i ny ungdyrstald: 20 %
- Tidsbesparelse: 20 %
- Bedre staldforhold for kvierne: 10 %
- Ikke nødvendigt at investere i mere jord: 7 %
- Mere tid til familielivet: 3 %
- Mere tid til de nyfødte kalve: 3 %
- Gylleaftale med kviehotelejeren: 3 %

Ulemper ifølge kviehotelejerne:

- Ingen ulemper: 46 %
- Stadig behov for afløser ved ferie (koster mere end der kan tjenes ind): 18 %
- Usikkert kundegrundlag. Afhængig af samarbejdspartnerne: 11 %
- Utilfredsstillende økonomi: 7 %
- Skal tilfredsstillende en anden person: 7 %
- Ved flere besætninger højere smittetryk: 4 %
- U hensigtsmæssigt at kalve flyttes i mælkefodringsperioden: 4 %
- Savner at se en ko kælv: 4 %
- Føler at mælkeproducentens forventninger er for høje: 4 %

Ulemper ifølge mælkeproducenterne:

- Kender ikke egne kvier: 27 %
- Ingen dyr til at æde tungtfordøjeligt foder og foderrester: 20 %
- Prisen: 17 %
- Ingen ulemper: 10 %
- Usikkerhed i forbindelse med smitsomme sygdomme: 10 %
- Mangler arbejde til ansatte: 7 %
- Mindre indflydelse på hvordan kvierne passes: 3 %
- Mere administration: 3 %
- Jeg passer selv kvierne bedst: 3 %
- Engarealer udnyttes ikke mere: 3 %
- Kvierne har fået klovproblemer: 3 %
- Kvierne ankommer i grupper: 3 %
- Lang dyretransport: 3 %

21 % af mælkeproducenterne havde ikke angivet nogle ulemper.

#### 4.23 Fremtiden for kviehoteller

Både kviehotelejerne og mælkeproducenterne blev stillet spørgsmålet "Hvordan ser du fremtiden for kviehoteller?". Begge parter vurderede, at der kommer flere kviehoteller, og at de i gennemsnit bliver større, end de er i dag.

Kviehotelejernes vurdering af fremtiden for kviehoteller:

- Der kommer flere kviehoteller: 61 %
- De bliver større: 50 %
- Bedre staldforhold, dvs. nybyggede stalde eller nyere kostalde: 36 %
- Nogle bygger nyt (fortrinsvis store kviehoteller, økonomi afgørende): 28 %
- Helst kun en besætning tilknyttet kviehotellet: 20 %
- Ikke nybyggeri – gamle kostalde bliver til kviehoteller: 11 %
- Gamle kostalde benyttet til kviehotel vil forsvinde: 7 %
- Mælkeproducenterne er nødt til at komme af med kvierne på grund af jordpriser og DE: 7 %
- Fremtiden for kviehoteller: lave bedre og billigere kælvkvier end mælkeproducenterne: 7 %
- Tror helst mælkeproducenterne vil have deres kvier hjemme: 4 %
- Mælkeproducenter går sammen om et kviehotel til deres kvier: 4 %
- Samme antal kviehoteller som i dag: 4 %

Mælkeproducenternes vurdering af fremtiden for kviehoteller:

- Der kommer flere kviehoteller: 69 %
- De bliver større: 52 %
- Bedre staldforhold, dvs. nybyggede stalde eller nyere kostalde: 31 %
- Samme antal kviehoteller som i dag: 14 %
- Prisen vil være et konfliktområde: 3 %

Over halvdelen af mælkeproducenter forventede at udvide deres besætning. Af disse forventede over halvdelen, at kviehotellet ikke ville have plads til alle kvier efter en udvidelse.

#### 4.24 Ønske om udlicitering

Tyve nye mælkeproducenter blev kontaktet og spurgt, om de havde overvejet udlicitering. For ti mælkeproducenter var hverken udvidelse af besætningen eller udlicitering aktuelt. De andre ti havde overvejet udlicitering eller syntes, at udlicitering kunne være en mulighed.

Udlicitering ikke aktuelt - fordi:

- Ej interesseret i udlicitering. Synes der er flere ulemper end fordele, blandt andet problematikken med Bluetongue, og det ikke at have kvierne til at æde uegnet foder til køerne. Hvis der var en nabo, der kunne have kvierne, så bytte af foder var muligt, kunne udlicitering måske overvejes.
- Sluttede med kvæghold om 10 år. Kvierne er pt. i en lejet stald. Lejemålet udløber om tre år. Kan være at udlicitering kommer på tale til den tid.
- Forventer ikke at udvide og overvejer ikke udlicitering. Er økolog med høj sundhedsstatus, hvilket afholder ham fra at udlicitere. Ikke modvillig overfor tanken, hvis han fandt et godt økologisk kviehotel.
- Har tidligere overvejet udlicitering. Synes det er for dyrt samt arbejdsbyrden reduceres ikke væsentlig, idet køerne tager størstedelen af tiden.
- Bange for at sygdomscyklus bliver brudt ved at flytte dyrene.
- Ønsker at udvide. Har overvejet udlicitering, men risiko for lavere sundhedsstatus og klovproblemer (digital dermatitis) afholder ham fra det.

Udlicitering en mulighed - fordi:

- Overvejer udvidelse. Udlicitering dog ikke aktuelt, fordi der er plads til ekstra ungdyr.
- Overvejer udvidelse. Udlicitering ikke aktuelt for man vil gerne have kvierne hjemme.
- Overvejer udvidelse, men vil helst have kvierne hjemme. Synes de hører til helheden. Miljøgodkendelse vil afgøre, om kvierne skal udliciteres.
- Har lige udvidet og bygget ny ungdyrstald, så udlicitering ikke aktuelt.
- Overvejer udvidelse. Udlicitering er en mulighed ellers skal der bygges for at have plads til kvierne. Dog krav til pris og ønske om kort transport samt at han er eneste mælkeproducent på hotellet. Vil dog godt kunne acceptere to-tre andre mælkeproducenter, hvis alle har samme sundhedsstatus.

## 5. DISKUSSION OG ANBEFALINGER

---

Besøg på kviehotellerne viste, at kvierne opstaldes både i nye og gamle stalde, dog flest i ældre tidligere kostalde. For mange kviehotelejere var staldene ikke tidssvarende til mælkeproduktion, så køerne var afhændet. Malkningens belastende fysiske arbejde var for nogle kvægbrugere medvirkende årsag. Ønsket om at blive boende på ejendommen og udnytte de ledige stalde var grunden til, at flere kviehoteller blev drevet i stalde af ældre dato.

Ikke udliciterede kvier opstaldes også ofte i ældre og utidssvarende stalde.

Rigtig mange kviehotelejere var meget glade for deres nye beskæftigelse som kviepassere.

### 5.1 Stor forskel på kviehotellernes stalde

På nogle kviehoteller var kvierne i en periode opstaldet i fuldspaltebokse. Kviehotelejerne var godt klar over, at fuldspaltebokse ikke er optimalt. Fuldspaltebokse anbefales ikke til kvæg på grund af problemer med dyrenes velfærd, adfærd, sundhed og produktion.

Flere kviekalve var opstaldet i dybstrøelsesbokse i tidligere bindestalde og det fungerede fint – eksempelvis figur 4.13 side. Der blev observeret sengebåse uden måtter eller madrasser og strøelse, så kvierne lå direkte på beton, samt manglende renholdelse af sengebåsene. Umiddelbart var opstaldningen i sengebåse ikke altid tilfredsstillende. Disse enkelte tilfælde blev kun observeret i ældre tidligere kostalde. Generelt var der måtter eller madrasser i de fleste sengebåse, men strøelse blev kun anvendt meget sparsomt, og flere steder blev sengene ikke renholdt. Kvierne var tilsyneladende ikke mere beskidte i ældre sengebåsestalde end i nyere/nye sengebåsestalde.



*Figur 5.1. Ældre kostalde kan udmærket fungere som kviehotel. Men sengebåsene bør have en måtte eller madras samt strøelse.*





Figur 5.2. Strøede sengebåse med madrasser i en tidligere løsdriftsstald til køer.

Fordi stalden er af ældre dato, behøver det ikke være lig med forringet velfærd for kvierne. Hvis kvierne har lys, luft, tilstrækkelig strøelse og et blødt leje, kan en ældre stald fint anvendes.

### 5.2 Tilfredshed med staldene

Langt størstedelen af mælkeproducenterne (83 %) var tilfredse med staldforholdene på deres kviehotel. Et par mælkeproducenter så dog gerne, at kviehotellet havde sengebåse i stedet for dybstrøelse og fuldspalter, og at gulvarealerne ikke var så glatte. Blandt de utilfredse mælkeproducenter var mangel på sengebåse hos de største kvier eller de lange fugtige gangarealer, der gav store problemer med digital dermatitis, blandt årsagerne til utilfredsheden.

Generelt udtrykte begge parter stor tilfredshed med samarbejdet om kvierne.

### 5.3 Fravænnede kvier

Langt de fleste kviehotelejerne foretrak at modtage fravænnede kviekalve, så de ikke skulle stå for mælkefodring. Omvendt var der to kviehoteller, der ønskede at modtage kviekalvene i mælkefodringsperioden. De kunne derved hjælpe mælkeproducenterne med den lidt tidskrævende mælkefodringsperiode. Desuden var den ene kviehotelejerers erfaring, at kvierne på to til fire måneder var svære at få til at trives, da de var tilvænnet foder og miljø hos mælkeproducenten.

### 5.4 "God kemi" og "en tillidssag"

Alle kviehotelejerne, på nær én, havde et problemfrit samarbejde med deres mælkeproducenter. Samarbejdet byggede på tillid, og næsten alle udtrykte, at "god kemi", kommunikation, tillid og gensidig respekt var vigtig. Et eksempel på at udlicitering er

en tillidssag: en kviehotelejer havde bevidst undladt at anføre en mulighed for afvisning af kvier i kontrakten. For ham var tillid den bærende kraft i samarbejdet, og han stolede på, at mælkeproducenten ikke leverede syge eller skrantende kalve.

"God kemi", tillid, gensidig respekt og god kommunikation bør være til stede mellem parterne - ellers bør det overvejes endnu engang om udliciteringsaftalen skal underskrives.

Flere kviehotelejere udtalte, at kvierne blev passet som om, de var deres egne. Alle kviehotelejerne havde tidligere været mælkeproducenter, hvilket var en klar fordel: de ved hvilke parametre, der er vigtige for at kunne producere gode kælvkvier.

At tillid og kommunikation var bærende for samarbejdet, bevidnede antallet af afviste kvier om. Ingen kvier fra mælkeproducenterne var blevet afvist, og kviehotellerne havde i alt afvist fem kvier. Årsagen var diarré og lungebetændelse, og afvisningerne var blevet aftalt i fin dialog med mælkeproducenten.

### 5.5 Skriftlig kontrakt

93 % af kviehotellerne enten havde eller var ved at udarbejde en skriftlig kontrakt med mælkeproducenten. En skriftlig kontrakt gav tryghed for kviehotelejerne, og de var meget bevidste om, at den var en selvfølge ved en udliciteringsaftale, og at den skulle være i orden.

På Landscentrets hjemmeside findes udkast til en standardkontrakt om udlicitering af kvier samt tre notater om udlicitering af kvieproduktionen.<sup>2</sup> Notaterne vil i løbet af efteråret 2008 blive opdateret.

Der bør altid udformes en skriftlig kontrakt mellem parterne, også selvom der er "god kemi" og stor tillid mellem dem.

### 5.6 Økonomi

Dagsprisen pr. kvie varierede meget fra hotel til hotel. Der var ingen sammenhæng mellem antallet af kviepladser og dagsprisen. Afregningsprisernes niveau afhang tilskyndende af kviehotelejerens baggrund for etablering af kviehotel. For nogle kviehotelejere var glæden ved at have dyr på bedriften vigtigere end selve økonomien. For andre kviehoteller og i særdeleshed de kviehoteller, der havde investeret i nye staldbygninger, var økonomien meget vigtig.

Afregningspriserne i køb/tilbagebudsftalerne varierede også fra hotel til hotel som pasningsaftalerne.

### 5.7 Mere fokus på kviepasningen

Den største fordel ved udliciteringen for mælkeproducenten var bedre pasning samt mere fokus på kvierne. Bevidstheden om, at kviehotellet havde fokus på kvierne, gjorde det lettere selv at rette fokus på køerne og mælkeproduktionen.

<sup>2</sup> Udlicitering af kvieproduktionen: [http://www.lr.dk/lr/informationsserier/prodoek/07-1-02aro\\_udlicitering.htm](http://www.lr.dk/lr/informationsserier/prodoek/07-1-02aro_udlicitering.htm)

Lysten til at passe kvier var for kun 21 % af kviehotelejerne baggrunden for etableringen af kviehotel. For over halvdelen var baggrunden derimod at udvidelse af besætningen ikke var aktuel eller mulig, samt at der var et stærkt ønske om at blive boende på ejendomme (32 % af kviehotelejerne). Blev kviehotelejerne direkte spurgt, hvad de satte højest ved at have kviehotel, svarede 53 % muligheden for stadig at have dyr, glæden ved at kunne levere gode kælvekvier (50 %) samt fleksibel arbejdstid og frihed var for 57 % den største fordel for kviehotelejerne.

Alle mælkeproducenterne var glade for udlicitering af kvier. Nogle ville dog helst have kvierne derhjemme, hvis muligheden var til stede, hvorimod andre havde udlicitering som første prioritet.

### **5.8 Svært at få ferieafløser**

Cirka halvdelen af kviehotelejerne så ingen ulemper ved at have kviehotel. 18 % anså ferieafløsning som et problem, fordi prisen for ferieafløsning var højere end indtjeningen på en dag.

Et usikkert kundegrundlag blev også omtalt som en ulempe. Kviehotelejerne er afhængige af en eller flere samarbejdspartnere. Derfor var mange kviehotelejer også opmærksom på at aftale en periode for udliciteringen eller som minimum en opsigelsesfrist.

### **5.9 Kvierne bliver fremmede**

For flest mælkeproducenter var den manglende daglige kontakt med kvierne den største ulempe ved udliciteringen. Når kælvekvierne blev returneret, virkede de fremmede for mælkeproducenterne, som derfor ikke havde samme føling med dem, som kvier der ikke havde været udliciteret. Så selvom mælkeproducenterne var meget tilfredse med udliciteringen, ville mange, hvis det havde været muligt, helst have kvierne hjemme hele tiden.

### **5.10 Helst have kvierne hjemme**

En rundspørge blandt tyve tilfældige mælkeproducenter viste, at udlicitering af kvierne ville være en mulighed for halvdelen af dem i forbindelse med en udvidelse af besætningen. Allerhelst ville de dog have kvierne hjemme, hvis det var muligt. De ønskede selv at stå for pasningen af kvierne og syntes, at kvierne hørte til bedriften for at opnå en helhed i mælkeproduktionen.

Blandt de ti mælkeproducenter, for hvem udlicitering ikke var aktuelt, var begrundelsen for nogle, at de ikke overvejede at udvide besætningen, hvorimod andre var lidt skeptiske overfor udlicitering. Argumenterne var blandt andet Bluetongue restriktioner, risiko for lavere sundhedsstatus og klovproblemer, ingen kvier der kunne æde uegnet foder til køerne samt at udlicitering var for dyrt.

### **5.11 Råd til kommende kviehotelejerne**

Råd til mælkeproducenter, som overvejer at starte kviehotel:

- "God kemi" er alfa og omega – tal med hinanden i stedet for forbi hinanden
  - Vigtigt at finde ud af, om man kan arbejde sammen
  - Åbenhed er meget vigtigt
  - Tillidssag
  - God til samarbejde

- Ferie og afløser
  - Ferie koster - indtjeningen pr. dag ofte mindre end løn til ferieafløser
  - Sørg for en produktion med arbejdstimer nok - kan være et problem at få råd/timer nok til ferieafløser
  
- Aftaler og kontrakt
  - Aftal individuelt med de enkelte landmænd, hvordan samarbejdet skal forløbe
  - Tal alt igennem inden start og skriv det ned i en kontrakt
  - Kontakt en konsulent – gerne én med erfaring indenfor området
  
- Kviepasning
  - Har jeg lyst og er jeg god til at passe kvier?
  - Kan jeg tilpasse mig en "fremmed" landmands ønsker?
  - Kviehotel kræver tid og arbejde – det er ikke venstrehåndsarbejde
  - Er jeg god til at få kvierne drægtige - god til reproduktion?
  - Sundhed - går op i at have sunde og raske dyr
  
- Økonomi i kviehotellet
  - Økonomien skal være god, så arbejdet ikke bliver en daglig irritation
  - Afregningspris reguleres mindst en gang pr. år – blandt andet af hensyn til foderpriserne
  
- Ved nybyggeri
  - Invester ikke i nybyggeri før en god kundekreds er opbygget
  - Invester - men ikke for dyrt
  
- Øvrigt
  - En eller få mælkeproducenter tilknyttet kan være en fordel for at bevare overblik og fokus
  - Få økonomisk dækket alle de aftalte staldpladser, mælkeproducenten skal betale for de pladser, der ikke udnyttes i indkøringsperioden
  - Som kviehotelejer skal man stadig følge med udviklingen
  - Det skal være en win-win situation for begge parter
  - Vigtigt at det er lysten til at passe kvier, der driver værket, og ikke kun indtjeningen. Kvaliteten af kvierne kommer før pengepungen.

Mål for kviehotellet:

At lave bedre kvier end mælkeproducenten selv kan!