Danske Slagtekalveproducenters generalforsamling den 26. februar 2018 – v/Lasse Olsen

Småkalve priser

- Lad mig indlede min beretning til generalforsamlingen i år med at lægge afstand til Husdyrformidlingen ApS' nylige skridt med at gå ud med deres egen notering på spædkalve - uden om SamMark.
- Husdyrformidlingen begrunder deres enegang med, at det er blevet svært for dem at opnå de priser for spædkalve, der gerne vil have, og samtidig agere i markedet i forhold til de konkurrenter, der står uden for SamMark.
- De ønsker angiveligt at kunne agere hurtigt og handlekraftigt i forhold til markedssituationen - også i forhold til den hollandske kalvenotering.
- Som jeg ser det, er det jo nemt nok for kreaturhandlerne i deres indbyrdes konkurrence at byde spædkalvene op i pris.

Småkalve notering

- En landsdækkende kalvenotering gennem SamMark er uden tvivl det bedste for os slagtekalveproducenter. Derfor vil jeg kraftigt opfordre jer alle til at arbejde ud fra den. Ellers kommer vi jo til at konkurrere indbyrdes på kalveprisen.

Eksport af spædkalve og salmonella

- Eksporten af spædkalve er faldet en lille smule, så er den med de aktuelle cirka 30.000 styk om året stadig alt for høj. Eksporten af spædkalve skal bremses og helst helt ophøre. Alle danske kalve bør opfedes i Danmark!
- Hermed er vi også ovre i salmonella-problematikken. Det er nemlig hovedsageligt salmonella status 2-kalve, der eksporteres, især til Holland.
- Set på den baggrund er det positivt, at der er iværksat en ny salmonella-handlingsplan fra årsskiftet, som betyder, at salmonella status 2-kalve ikke må sælges til opfedning i Danmark.
- Med andre ord: Skal vi have mindsket og gerne helt stoppet eksporten af kalve, må de pågældende mælkeproducenter i gang med at sanere for salmonella.

Slagtekalve Modul i DMS

- Der er også grund til at glæde sig over, at vi fra omkring nytår har fået adgang til det helt nye og længe ventede slagtekalve-modul i DMS dyreregistreringsprogrammet fra Seges.
- Det sker efter, at Agrosoft har standset udviklingen af deres program til slagtekalve. Dette skridt kunne Agrosoft efter min mening godt have meldt ud allerede for to år siden. Så havde vi ikke behøvet at spilde så meget tid på unødvendige tovtrækkerier.
- Det nye slagtekalvemodul indeholder blandt andet en ny kalveafregningsfunktion.
- Denne funktion bygger på en ny, retfærdig afregningsmodel, som er udviklet i et samarbejde mellem Landbrug & Fødevarer, Kvæg, Viking, Danske Slagtekalveproducenter og Seges.

Afregningsmodul for kalve i DMS

- Kalveafregningsfunktionen fungerer på den måde, at når man har hentet nogle kalve, taster man dem ind, hvorefter avlsværdien for den enkelte kalv kommer automatisk frem. Og det gælder, uanset, om der er tale om almindelige, renracede kalve eller krydsningskalve af en hvilken som helst krydsningskombination.
- Denne avlsværdi danner så baggrund for afregningen af den enkelte kalv.
- Systemet fungerer fint. Nogle gange kan man godt blive overrasket over resultatet, idet man nogle gange skal betale mere, andre gange mindre, for en kalv, end man havde regnet med.

DMS – Leverandør analyser

- Jeg har selv holdt et møde med mine kalveleverandører, som har taget positivt imod det nye afregningssystem. Det vil jeg opfordre jer til også at gøre, da det er en god måde at få en positiv dialog på.
- I øvrigt har DMS dyreregistreringsprogrammet også fået en funktion med betegnelsen Leverandøranalyse.
- Med denne funktion kan man benchmarke de forskellige besætninger, som man modtager kalve fra - eksempelvis på daglig tilvækst, nettotilvækst og klassificering.
- Leverandøranalyse er efter min mening et godt arbejdsredskab til at foretage forskellige analyser. For eksempel kan man også gå ind på en bestemt kødkvægsrace og se relevante data på de tyre, der er far til nogle af de kalve, man modtager.

Afsætning af kalvekød

- Som det næste vil jeg udtrykke glæde over, at det er lykkedes Danish Crown af få gang i afsætningen af Gastro Kalv. Det er et koncept, hvor alle krydsningskalve afsættes til cateringsbranchen og fødevaregrossisten Inco.
- Resultatet er, at Danish Crown har kunnet hæve noteringen en lille smule, så noteringsnedsættelsen fra foråret 2017 nu er væk.
- I øvrigt kan jeg oplyse, at der er tegnet kontrakt på 92.000 stykker Dansk Kalv. Det er lykkedes at sælge disse kalve, blandt andet fordi der er kommet god gang i eksporten til Sverige.
- Desuden er det også lykkedes Mogens Nielsen Kreaturslagteri i Herlufmagle få etableret et betydeligt salg af kalvekød til det svenske marked.

”Vegetar Kød”

- Der er imidlertid også hår i suppen, om jeg så må sige. Her tænker jeg på de såkaldte hakkebøffer fremstillet af plantemateriale, som en række dagligvarebutikker nu udbyder.
- Jeg mener ikke, at det er ordentlig markedsføring at sælge et produkt fremstillet af plantemateriale under betegnelsen hakkebøffer. Det er falsk varebetegnelse, og produktet hører retteligt hjemme i butikkernes grøntafdelinger.
- Det her siger jeg ikke for at så tvivl om, at det er sundt at spise grønsager. Men vi mennesker får nu engang bedst dækket vort proteinbehov ved også at spise kød.
- Her kan det så føjes til, at dansk kalvekød er produceret på den mest klimavenlige måde i hele verden.

Og så til vores forening, Danske Slagtekalveproducenter.

- Her kan vi glæde os over, at der har været en fin tilslutning til medlemsarrangementerne i 2017.
- I januar besøgte vi Scan-Hide, der er førende i Europa indenfor forarbejdning og salg af råhuder til internationale garverivirksomheder. 30-40 medlemmer deltog i besøget hos Scan-Hide.
- Det næste medlemsarrangement var et besøg hos vores fynske kollega, Kresten Bjerre. Her kunne de cirka 50 deltagere kigge nærmere på bedriftens nybyggede dybstrøelsesstald til slagtekalve.
- I november havde omkring 50 medlemmer taget imod vores indbydelse til at deltage i et besøg på kreaturslagteriet Himmerlandskød i Aalestrup.
- Herfra skal der lyde en stor og velment tak til alle besøgsværterne for at åbne dørene for os.

2018 arrangementer

- I øjeblikket er vi i gang med at tilrette en studietur til Irland til efteråret for medlemmer. Vi håber, at mange til den tid vil tage imod vores invitation til at deltage.
- Apropos medlemsarrangementer, så ønsker vi en debat i vores forening om priserne for at deltage i medlemsarrangementer
- Med den praksis, vi i øjeblikket har på området, ligger prisen for at deltage i vore arrangementer typisk på omkring 300 kroner. Prisen afhænger først og fremmest af, hvor vi bestiller spisning og kaffe.

Foreningen går godt ☺

- Der er i løbet af det seneste år sket en stigning i vores medlemstal fra cirka 115 til cirka 125.
- I øvrigt ser den positive udvikling i vores medlemstal i 2017 ikke ud til at være en enlig svale.
- Går vi fem år tilbage i tiden, var medlemstallet kun 90. Regner man lidt på det, har vi fået næsten 40 procent flere medlemmer i løbet af de seneste fem år.
- Det er rigtig positivt, for jo flere medlemmer vi er, jo mere indflydelse kan vi også få i de relevante faglige fora.
-