



## Ein Kreislaufprojekt mit Vorteilen für alle Das macht Sinn: Programmkalb

Die RBB GmbH ist seit 2017 Partner im Projekt Programmkalb, das Denkavit an den Start gebracht hat. Steffen Bensmann, verantwortlich für dieses Konzept, und Thomas Auert, Leiter der RBB-Rindervermarktung, haben Blickpunkt Rind im Interview Rede und Antwort gestanden.

### Herr Bensmann, können Sie unseren Lesern erklären, was sich hinter dem „Programmkalb“ verbirgt?

Bensmann: Denkavit ist mit den Milchviehbetrieben traditionell eng verbunden. Wir sind als Jungtierspezialisten jeden Tag vor Ort und beraten rund um die Kälberaufzucht. Die Beratung basiert zu großen Teilen auf unserem Wissen aus der eigenen Kälberhaltung. Seit mehr als 60 Jahren ist die Kälbermast ein wichtiges Standbein für uns in Deutschland, für die wir wöchentlich Kälber benötigen. Darüber hinaus haben wir in den Niederlanden und Frankreich eigene Versuchsställe, in denen wir nicht nur Futterkonzepte prüfen, sondern auch Haltungsaspekte optimieren können. Wir möchten gerne die Betriebe kennen, von denen wir die Kälber bekommen. Dafür bieten wir Beratung und können anhand der Auswertungen aus den Lohnmastbetrieben wertvolle Tipps an die Milchviehbetriebe rückkoppeln.



Unsere Erfahrung zeigt, dass das auch die Aufzucht der weiblichen Tiere positiv beeinflusst.

### Warum wurde die RBB GmbH Teil dieses Kreislaufes?

Auert: Wir sammeln die Kälber wöchentlich von den Herkunftsbetrieben und bringen Sie über Denkavit zu den Sammelställen. Für unsere Züchter und uns ist es wichtig, dass wir nachverfolgen können, wohin die Kälber gebracht werden. Die Transportwege wollen wir möglichst kurzhalten und mehr Transparenz für unsere Lieferbetriebe schaffen. Das sind die wesentlichen Faktoren, die das gemeinsame Projekt bietet und die uns überzeugt haben, das Konzept zu unterstützen. Wir sehen den zunehmenden Trend der Regionalität, bieten unseren Kunden eine professionelle Managementberatung und sind dem Markt damit einen wichtigen Schritt voraus.



### Sie haben eben Auswertungen erwähnt, wie sehen die aus?

Bensmann: Die eingekauften Kälber werden in unserer Sammelstelle gewogen, sortiert und versorgt (Milchtränke, Elektrolyte, Wasser je nach Bedarf). Nach der Aufstallung werden von allen Kälbern Blutproben gezogen. Ermittelt wird damit der Hämoglobin-Wert. Er steht für einen guten Sauerstoff- und Nährstofftransport im Blut des Kalbs und hat erheblichen Einfluss auf die Vitalität. Kälber mit hohem HB-Wert zeigen sich gesünder, haben mehr Appetit und entwickeln sich in der Regel optimal. Aktuell bekommen Programmkalbbetriebe quartalsweise eine Auswertung. Diese zeigt u.a. dem HB-Wert und das Gewicht und vergleicht die Werte mit vorherigen Lieferzeiträumen und dem Durchschnitt der gelieferten Kälber. So kann der Landwirt auch die Entwicklung sehen. Zukünftig werden die Daten noch einfacher per App aufzurufen sein.

## Seit Anfang des Jahres bleiben die Kälber mindestens 28 Tage auf den Milchviehbetrieben – was hat sich dadurch für Sie verändert?

Bensmann: Die Bedeutung der Fütterung und Versorgung auf den Betrieben ist noch wichtiger geworden. Um ideale Ergebnisse zu erzielen, benötigen wir gesunde und optimal versorgte Kälber. Deswegen ist es uns so wichtig, die Betriebe zu kennen und dort helfen zu können, wo es knifft. Darüber hinaus können wir dann eben auch bei der Aufzucht der weiblichen Kälber unterstützen. Meine Kollegen vor Ort sind darauf spezialisiert, die Kälberaufzucht ganzheitlich und individuell für den Betrieb zu optimieren. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Beratung und Aufklärung vor Ort viel positive Resonanz bringen.

Auert: Die Bedeutung von Kommunikation und Zusammenarbeit hat innerhalb der Vermarktungs- und Wertschöpfungskette noch zugenommen. Die längere Haltungsdauer verursacht für alle höhere Kosten. Durch die regelmäßige Schwachstellenanalyse, Transparenz und

faktenbasierte Kommunikation werden Reserven in der Aufzucht gehoben. Ernährung, Haltung, Impfung, Enthornung, alle Managementbereiche werden thematisiert. Nicht nur für die männlichen, sondern immer auch für die weiblichen Kälber, welche der Grundstein der eigenen Herde für eine erfolgreiche Milchproduktion sind. Das Ergebnis sind höhere Zunahmen, eine frühere Trächtigkeit der Färsen, ein geringeres Erstkalbealter und dadurch eine schnellere Amortisierung der Aufzuchtkosten. Alle haben das gleiche Ziel: fitte, vitale und wüchsige Kälber.

### Wie geht es mit dem Kreislaufprojekt Programmkalb weiter?

Bensmann: Der nächste Schritt ist die Praxiseinführung der App. Ich bin überzeugt, dass unsere Lieferanten die zu-



sätzlichen Informationen über die weitere Entwicklung ihrer abgegebenen Kälber, wie u.a. Zunahmen, Gesundheitswerte oder Schlachtgewichte sehr interessieren.

Auert: Wir möchten das Projekt und die Zusammenarbeit ausbauen. Unsere Lieferbetriebe schätzen den beschriebenen Mehrwert. Wir haben 2017 mit einem Betrieb und einer zweistelligen Anzahl an

Kälbern begonnen. Heute arbeiten wir kontinuierlich mit 30 Top-Betrieben und liefern jährlich gemeinsam Kälber im fünfstelligen Bereich an deutsche Mäster. Wir werden die zusätzlichen Informationen zu den Masterergebnissen auch im Programm Beef on Dairy nutzen, um sichere Bullen z.B. exklusiv der Rasse Uckermärker für Kreuzungsanpaarungen anzubieten.

## Das sagt die Praxis

Madeleen van Damme, Agrar- und Milchproduktion GbR Platkow

### Frau van Damme, was hat Sie vor gut zwei Jahren bewogen, sich am gemeinsamen Projekt Kälbervermarktung von RBB und Denkavit zu beteiligen?

Madeleen van Damme: Wir sind immer offen für Neues, und Qualität in der Aufzucht ist uns schon immer sehr wichtig. Die u.a. offerierten Informationen zum Hämoglobin-Wert im Blut der Kälber interessierten uns, weil sie Auskunft zur Versorgung unserer männlichen und weiblichen Rinder geben. Mehr als 90 Prozent unserer Kälber sind überdurchschnittlich versorgt. Das war früher bereits auch schon so. Die Untersuchungswerte haben uns das nochmal bestätigt. Unser früherer Kälberhändler hat auf seiner Tour immer unsere Kälber zuerst geladen und uns unserer Meinung nach zu wenig dafür gezahlt. Dann hat er in der weiteren Folge seiner Tour unsere

sehr guten Kälber gegenüber seinen anderen Kunden genutzt, um die dortigen Tiere noch geringer zu bezahlen. Uns überzeugen sowohl die qualitätsbezogene, transparente Bezahlung unserer Kälber als auch die zuverlässige ganzjährige Kommunikation und Begleitung durch RBB. Denkavit bietet uns neben der regelmäßigen Auswertung zusätzlich eine umfangreiche Beratung vor Ort zu Aktuellem in Haltung, Management und Fütterung von Kälbern an.

### Was wünschen Sie sich für die Zukunft in der Vermarktung Ihrer Kälber?

Ganz ehrlich, ich würde eine regionale Kälbermast mit kurzen Wegen zum Mäster und der späteren Schlachtung in unserer unmittelbaren Region favorisieren. Eine solche maximale Wertschöpfung in Brandenburg wäre aus meiner Sicht eine



Madeleen van Damme und RBB-Vermarkter Gerd Brunckhorst stehen in engem Austausch bei der Kälbervermarktung

schöne Herausforderung für engagierte Kälbermäster, das können auch gut aufgestellte Holländer sein! Natürlich ist die von RBB und Denkavit gebotene Vermarktung unserer DH-Kälber innerhalb Deutschlands bereits eine gute Motivation und ein Schritt auf dem richtigen Weg.